



L'intervista
Franco Stefani (System)
«Il mio mestiere
è cambiare l'esistente»
5



Monopoli
Banca di Piacenza
Sforza Fogliani: «Popolari,
modello che funziona»
7



Innovatori
Da Reggio a Las Vegas,
Rcf fa risuonare
la strada delle star
10

CORRIEREIMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

L'editoriale

Uber, Airbnb
e le nuove
sfide al terziario

di **Piero Formica**

Nelle loro analisi economiche dell'Emilia-Romagna, sia l'Unioncamere che la Banca d'Italia rilevano lo stato di malessere delle attività terziarie. Preoccupano il calo del valore aggiunto, soprattutto nel commercio, e la bassa produttività. Sono segnali che annunciano il duplice attacco sferrato alla terziarizzazione dell'economia dall'innovazione tecnologica e dall'innovazione sociale, legate l'una all'altra a filo doppio. Tecnologie digitali sempre più pervasive aprono un ampio ventaglio di opportunità per incontri diretti, non intermediati da terzi, tra chi domanda un servizio e chi lo offre. Mentre si grida al lupo nelle vesti di Uber che s'incunea nel monopolio locale del servizio taxi e di Airbnb che morde fette di mercato degli albergatori, il pericolo vero non è l'uberizzazione del terziario bensì la sua mutazione ad opera di un inedito motore di fiducia. L'attività terziaria si regge sulla stima di cui gode l'erogatore del servizio. Ebbene, stiamo ora assistendo all'ingresso in campo di una «catena di blocchi» (Block Chain, questo il nome della tecnologia) che è una macchina, non soggetta a furto grazie al suo esclusivo algoritmo, generatrice di fiducia tra le persone. È così che, per esempio, si alza l'affidabilità delle transazioni nel commercio online. È così che si riduce il ricorso a un soggetto terzo che dovrebbe garantire la regolarità del rapporto tra le parti.

continua a pagina 15



Primo piano

Automazione
La preparazione della
frutta sciropata in
uno stabilimento
Valfrutta (Conserve
Italia)

Emilia a capotavola

Nomisma e Crif lanciano Agrifood Monitor, un vademecum per le esportazioni della filiera agroalimentare: la nostra regione guida il boom della dieta Made in Italy nel mondo. Il caso di Parma, capitale del cibo di qualità ma anche dell'impiantistica per la trasformazione. E pensa al futuro con digital food e un polo per l'innovazione

L'intervento

Cooperazione di servizi,
una realtà da guardare
con occhi nuovi

di **Alberto Armuzzi**

La cooperazione di servizi viene spesso descritta o immaginata come una realtà nella quale l'alta intensità di lavoro - sono circa 75.000 gli addetti nella sola Emilia-Romagna (+0,5% nel 2015 sul 2014) - sarebbe sinonimo di arretratezza nei processi produttivi. Al contrario, chi opera nella logistica, nell'igienizzazione, nella

sterilizzazione, nella ristorazione, nel trasporto pubblico locale, nell'ambiente e così via, si trova oggi a operare in contesti tecnologicamente avanzati che richiedono qualificazione e specializzazione. Ultimo esempio che va in questa direzione, Yougenio, la startup di Manutentcoop, una app che propone al cittadino quei servizi per la casa per i quali oggi spesso si ricorre al lavoro nero. In una recente intervista l'ad di Yougenio, Alvise Vigilante, ha detto che assumeranno persone che abbiano capacità professionali, dimestichezza con la tecnologia e una buona base commerciale.

continua a pagina 15

Pausa

Questo è l'ultimo numero di Corriere Imprese prima della pausa estiva. Tornerà in edicola lunedì 12 settembre. A tutti i lettori i nostri auguri di buone vacanze

Vmf

Varignana Music Festival
MUSICA INSIEME PER PALAZZO DI VARIGNANA
III EDIZIONE 8-16 LUGLIO 2016

LA GRANDE MUSICA CLASSICA DELL'ESTATE BOLOGNESE

LA SOCIETÀ ORGANIZZATRICE

IL PATROCINIO

IL Mecenatismo

IL PATROCINIO

IL PATROCINIO

Varignana Music Festival fa parte di **bé** 2016
www.varignanamusicfestival.it

PRIMO PIANO

Da Nomisma e Crif nasce Agrifood Monitor: bilanci e analisi dei mercati di un settore «condannato» all'export per sopravvivere

La **filiera** agroalimentare gira il mondo con il cruscotto

Chi è



● **Denis Pantini**
è responsabile area agroalimentare di Nomisma

● **Gianpiero Calzolari**,
presidente del gruppo Granarolo

● **Paolo De Castro**,
commissione Agricoltura Parlamento europeo

di **Angelo Ciancarella**

L'agricoltura italiana come la manifattura e la tecnologia; anzi, con la tecnologia dentro: una grande filiera agroindustriale che deve puntare (più di quanto non faccia già) sull'alta qualità, i marchi, la distribuzione, i mercati internazionali più dinamici e con la domanda più sofisticata. Per evitare il declino: c'è sempre qualcuno, nel Mediterraneo o altrove, in grado di produrre a prezzi inferiori, non remunerativi neppure per coprire le spese di un litro di latte normale o di vino privo di denominazione. Questo Paese esporta 37 miliardi di euro di prodotti agroalimentari e 11 miliardi di macchinari agricoli e per il food&beverage.

Una regione di questo paese, l'Emilia-Romagna, con 6,6

Export

48 miliardi nel 2015, compresi gli 11 dei macchinari agricoli e per il food&beverage

miliardi di euro, rappresenta poco più dell'11% del valore della produzione agricola italiana, ma cresce fino al 19% (oltre 25 miliardi di euro) se si considera l'intero fatturato alimentare, bevande incluse. E rappresenta quasi il 16% (5,8 miliardi di euro) dell'export agroalimentare, macchinari esclusi, dei quali pure è leader; con punte del 40% nei salumi e nelle carni lavorate, e di oltre il 23% nel lattiero-caseario (che pure vale solo l'11% dell'export agroalimentare regionale). Il 2016 è iniziato con un ritmo dell'export doppio di quello italiano (+3,3% rispetto a +1,7% nel primo trimestre, rispetto allo stesso periodo 2015) con punte superiori al 17% nel lattiero-caseario (il quadruplo del paese) e nonostante la sofferenza in altri comparti strategici: pasta, salumi e vino arretrano fra il 2 e il 5% (su base trimestrale).

Tutto questo bendiddio ha bisogno di un cruscotto, di una piattaforma informativa sempre aggiornata, perché la domanda cambia continuamente, le posizioni non sono mai consolidate, la concorren-

Quanto vale

Il paniere dell'export agro-alimentare dell'Emilia-Romagna

Dati 2015 in milioni di euro e % sul totale esportazioni

893,7 (16%)

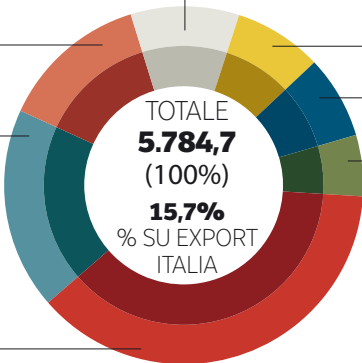
Prodotti agricoli

1.217,3 (21%)

Salumi e carni trasformate

1.617,9 (28%)

Altri prodotti alimentari



652,7 (11%)

Prodotti lattiero-caseari

531,9 (9%)

Pasta e prodotti da forno

501,2 (9%)

Conserven vegetali

370,0 (6%)

Vini e bevande

Unione europea-Resto del mondo 2-1

Aree di destinazione delle esportazioni regionali - dati 2015 in milioni di euro e quote percentuali

683,7 (12%)

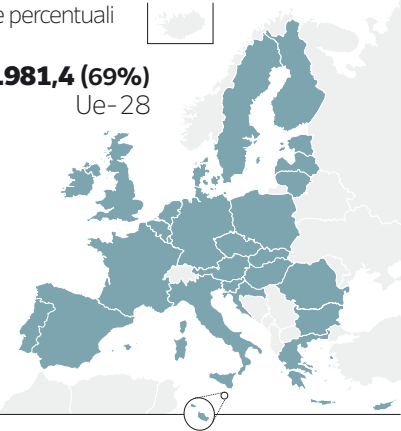
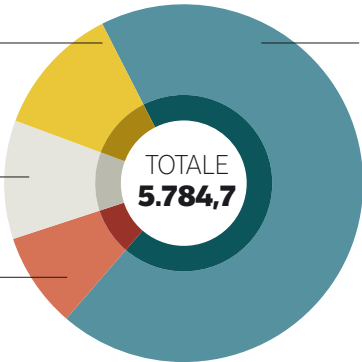
Altre Aree

620,7 (11%)

Asia

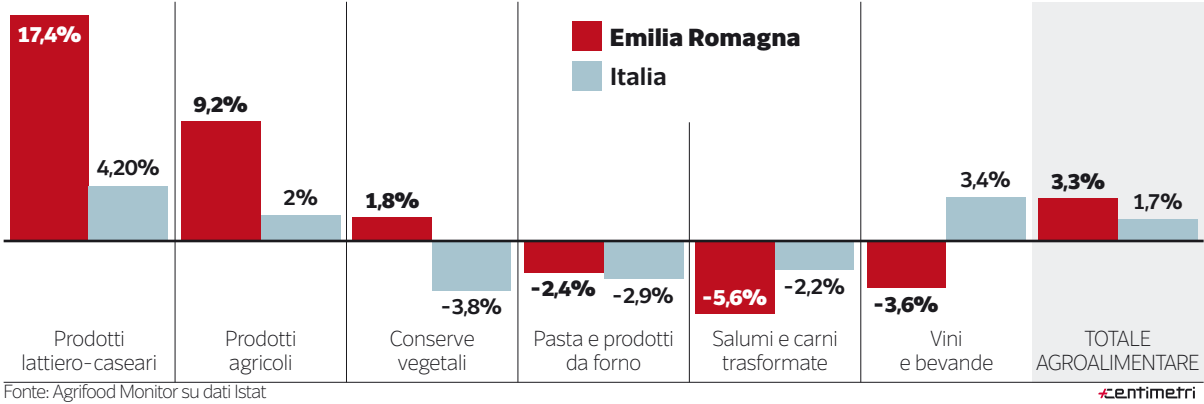
498,9 (8%)

Nord America



Primo trimestre 2016: export a tutto latte

Variazione % su 1° trimestre 2015 delle esportazioni italiane e regionali per comparto agro-alimentare



Fonte: Agrifood Monitor su dati Istat

za, talvolta taroccata, è sempre agguerrita. Come pure sono indispensabili le analisi di bilancio e la rischiosità dei produttori italiani. Da domani questo strumento, Agrifood Monitor, sarà a disposizione di tutti gli operatori. E naturalmente sarà basato a Bologna. Nasce dalla collaborazione tra Nomisma e Crif, con altri fornitori di informazioni strategiche: da Sose (Economia e Banca d'Italia, ingiustamente nota solo per gli studi di settore) Unioncamere Emilia-Romagna, Crif Ratings. Sarà presentato a Palazzo di Varginana dai vertici di Nomi-

sma e Crif, e sarà l'occasione per conoscere e discutere le opportunità di sviluppo, le tendenze dei consumatori in mercati rilevanti, dal Regno Unito agli Emirati, le sfide per il Made in Italy (in una tavola rotonda moderata da Dario Di Vico del *Corriere della Sera*, con il presidente di Granarolo,

Emilia-Romagna

Il fatturato 2015 a 25 miliardi di euro, vale il 19% del totale. Un quinto va all'estero

lo, Gianpiero Calzolari, Paolo De Castro, Daniele Vacchi e altri protagonisti della filiera).

Alcuni comparti stanno vivendo la crisi più grave da dieci anni, con il crollo del prezzo del latte (per il calo dei consumi e il venir meno delle quote) e il rischio di chiusura per molti allevamenti. Per questo, ad esempio, un leader come Granarolo, con il 20% di fatturato generato all'estero (che salirà al 26% quest'anno) prevede ulteriori acquisizioni soprattutto fra le imprese di distribuzione, e affianca ai formaggi e derivati del latte il cibo italiano di qualità, dai

prosciutti all'olio e alla pasta.

I due terzi dell'export regionale approdano nell'Unione europea, Gran Bretagna inclusa, che consuma 3,5 miliardi di euro di formaggi italiani. Ma la Ue è il mercato di casa, la vera sfida è nelle Americhe, in Asia, Australia. «Porteremo il miglior Made in Italy all'estero — promette Gianpiero Calzolari — ma nei paesi più lontani, non raggiungibili in poche ore, è ragionevole pensare che alle piattaforme commerciali si affianchino quelle produttive per i prodotti freschi. Andare all'estero è un'opportunità, ma soprattutto una necessità, perché i dati congiunturali nazionali continuano ad essere negativi. C'è una forte richiesta di prodotti italiani, ma i risultati sono frutto delle nostre politiche di acquisizione». E anche della visibilità e credibilità, che rappresenta la migliore eredità di Expo, non solo per Granarolo:

Calzolari

Noi porteremo sui mercati globali anche il meglio del Made in Italy

«Ancora oggi sono decine le delegazioni estere che ogni mese chiedono di incontrarci», rivela il presidente.

I dati sono fondamentali, ma a volte, messi in fila, mostrano una situazione peggiore del previsto. C'è questo rischio? «La nostra filiera ha buone prospettive di crescita - assicura Denis Pantini, responsabile area Agroalimentare di Nomisma - grazie all'ottima reputazione sui mercati internazionali, anche per i macchinari industriali. Scontiamo un gap competitivo rispetto a Paesi come la Germania, che ha un export agroalimentare quasi doppio, ma è posizionato su mercati di largo consumo. I nostri prodotti sono destinati a segmenti di fascia più alta, per qualità e per necessità: non abbiamo grandi multinazionali, infrastrutture, catene distributive internazionali. E sul piano quantitativo non ci sono spazi di crescita, né sulle superfici, né sulle rese produttive. Non resta che valorizzare i prodotti, per evitare il collo di bottiglia delle sovrapproduzioni».

Parma fa scuola negli impianti di trasformazione

Un settore nato nel 1860. Catelli (Upi): «Più forti d'Europa e arrivano gli stranieri»

Chi sono



● **Cristian Gelati**, general manager JBT Liquid Foods Parma

● **Roberto Catelli**, presidente di Cft group e responsabile nell'Unione Parmense Industriali delle aziende di impiantistica alimentare

Parma, capitale del food a 360 gradi. Il riconoscimento di «Città della creatività gastronomica Unesco» è solo la ciliegina sulla torta per un territorio che da sempre riveste il ruolo di patria internazionale del cibo di qualità.

Ma dietro al successo della «Food valley» si nasconde anche un comparto industriale di prim'ordine, per qualcuno quasi sconosciuto: quello dell'impiantistica alimentare. «È vero, forse non tutti sanno che qui c'è una lunghissima tradizione nel settore», conferma **Roberto Catelli**, presidente di **Cft Group** e responsabile nell'Unione Parmense Industriali delle aziende di impiantistica alimentare. Proprio secondo l'ultima relazione annuale dell'Upi, in provincia di Parma la filiera è composta da ben 616 realtà, 181 delle quali con più di 10 addetti. In totale gli occupati sono 8.906, mentre il fatturato stimato per il 2014 (unico dato disponibile) è stato di 2.400 milioni di euro.

«Il comparto parmense è il più importante d'Italia e probabilmente di tutta Europa — prosegue Catelli — Ed è la storia a confermarlo». Basti pensare che tra il 1860 e il 1938 si ha già notizia di 99 fabbriche di conserve in tutta la provincia, mentre dal 1922 è attiva nel capoluogo la Stazione Sperimentale per l'Industria delle Conserve Alimentari (Ssica), impegnata in ricerca tecnologica e assistenza. I

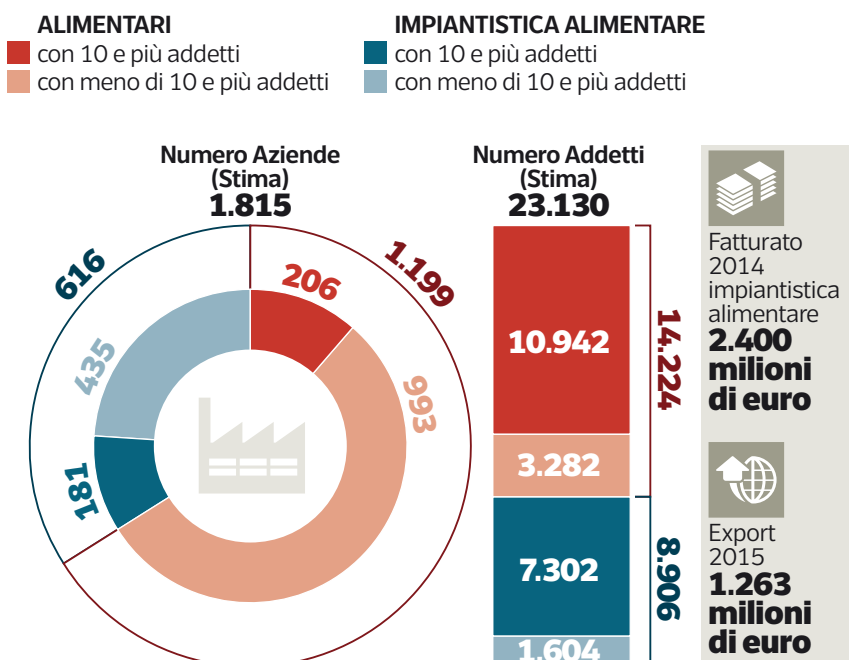
primi impianti trattavano prevalentemente pomodoro e Parmigiano Reggiano, poi nel tempo si sono aggiunti anche macchinari per vegetali e per conserve animali e ittiche, lavorazione di latte, marmellate e succhi, imballaggio, imbottigliamento e packaging. Inoltre, già nel 1941 Parma ha ospitato per la prima volta la Fiera Nazionale delle Conserve, antesignana di **Cibus Tec**, salone delle tecnologie per l'industria alimentare, che per l'edizione 2016 aprirà i battenti il prossimo 25 ottobre.

Per la lavorazione di pomodoro, frutta e vegetali il Gruppo Cft guidato da Catelli, esempio vincente del comparto, riesce ogni anno a realizzare «un centinaio di macchinari, tra le dieci e le venti linee complete di produzione e l'intera ingegneria, dalla sala caldaie ai compressori e alla depurazione acque, di almeno un paio di fabbriche». Il gruppo è nato nel 2005 in seguito all'acquisizione da parte della Rossi & Catelli Spa, «fondata da mio padre nel 1945», della sua diretta concorrente: la Manzini Spa, na-



Futuro
Investiamo 5-6 milioni nella ricerca perché altrimenti il settore rischierebbe di morire

I numeri del polo



Fonte: Elaborazioni Upi su dati Istat

centimetri

ta sempre a Parma nel lontano 1910. In seguito il gruppo si è allargato e il gruppo «si occupa dell'intera filiera, dal campo alla trasformazione del prodotto finito», contando 400 dipendenti, sparsi anche in sedi estere, e un fatturato medio da 160 milioni di euro. «Almeno 5 o 6 milioni sono investiti nella ricerca — spiega ancora Catelli — perché senza il settore rischierebbe di morire».

Lo sanno bene anche altre realtà importanti del territorio come la **Zacmi**, fondata da **Giuseppe Zanichelli** nel 1954; la **Navatta Group**, a lavoro da 30 anni su linee complete per la lavorazione di pomodoro, agrumi, salse e marmellate; e la **Labs Srl**, specializzata anche nella produzione di impianti per pastorizzazione e raffreddamento. Oltre alle aziende «autoctone», il Ducato ospita inoltre numerose realtà straniere, come la tedesca da 4,6 miliardi di fatturato **Gea Procomac**, che si occupa in prevalenza di tecnologie per il riempimento di liquidi; la **Sidel**, multinazionale elvetica che produce

macchinari per l'imbottigliamento in Pet; e l'americana **JBT Food Tech**, a Parma dal 1962. «Ci occupiamo di trasformazione di frutta e vegetali, ma anche di trattamento e inscatolamento di tonno — ricorda **Christian Gelati**, direttore dello stabilimento emiliano della JBT —. Questo è un distretto unico, con competenze ingegneristiche che facilitano le attività dell'azienda e sul quale dagli Stati Uniti continuano a credere molto».

A proposito di vocazione internazionale: l'export nel 2015 è cresciuto dell'1%, raggiungendo quota 1.263 milioni di euro e confermandosi terzo settore «Made in Parma» all'estero, dopo alimentare e meccanica. Il primo mercato di sbocco è quello Usa (+20% nel 2015), seguito da Francia, Germania, Cina e Arabia Saudita. «La nostra azienda ci sta puntando già da 10 anni, ma se c'è un settore emergente per il comparto — conclude Catelli — è quello delle birre artigianali: sta spopolando sia in Europa che negli Stati Uniti».

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Università

Nella città Ducale un polo progetterà i cibi del futuro

Il futuro della Food Valley passerà da via Langhirano, a 4 chilometri da Parma ed esattamente all'interno del Campus dell'ateneo ducale che entro la fine del prossimo anno ospiterà le sperimentazioni più all'avanguardia dell'agroalimentare. È il progetto Country FoodLabs, una delle tre iniziative dei «Poli per l'Innovazione» con cui l'Università di Parma intende rafforzare i rapporti con il settore produttivo. Qui si potranno sperimentare le nuove coltivazioni o studiare in laboratorio i nuovi prodotti beneficiando della collaborazione di docenti e ricercatori universitari di 9 dipartimenti. I grossi nomi del territorio come Mutti, CIR Food o Camst hanno già manifestato il proprio interesse, ma non sono le sole, perché al bando scaduto il 20 giugno hanno partecipato 11 aziende: «La risposta è stata straordinaria: abbiamo colto un'esigenza reale del territorio» ha spiegato il rettore Loris Borghi. L'Ateneo fa infatti i conti con 68 richieste di aziende interessate ai tre progetti Innohub (Ict, informatica, meccanica), Tech-Med (chimica e farmaceutica) e, appunto, Country FoodLabs. L'agroalimentare si ritaglia così spazi ad hoc all'interno del Campus e con progetti che vanno anche oltre il core business della Food Valley: tra le aziende interessate, infatti, oltre a Mutti, Camst e Cir Food ci sono la startup olandese Algreen e la parmigiana Bioplantec specializzate nella coltivazioni di microalghe per produrre cibo e integratori ad alto contenuto proteico; e poi la Ciacco alla «ricerca» del gelato puro senza additivi naturali o artificiali, la padovana Antonio Favero per la coltivazione di grani antichi, la Food Valley srl per la pasta fresca, la napoletana Aloislife per un particolare (e brevettato) metodo di integrazione dell'olio con estratti naturali che permette di migliorarne le caratteristiche. Qualità e proprietà curative del cibo, con possibili risvolti anche nel farmaceutico come nel caso delle melanzane della siciliana Gold Green: «I ricercatori ci aiuteranno a capire quanto questa nostra intuizione possa diventare realtà» spiega il Sales manager Tommaso Ferrisi. Il concetto di alimentazione che cambia, modificandone anche quello della ristorazione: «Con il nostro laboratorio di ricerca e sviluppo studieremo l'evoluzione della cultura culinaria internazionale e la progettazione di nuovi format di ristorazione dove sperimentare nuovi prodotti» spiega Claudia Pizzi, responsabile sviluppo organizzativo di CIR Food. I Country FoodLabs prevedono un'unità minima di 200 metri quadri e spazi di lavorazione in lotti da 100, mentre il campo di sperimentazione per ogni Food Lab va dai 3.000 ai 10.000 metri quadri e a pagare i lavori saranno le aziende. A settembre i tavoli di consultazione, poi via ai lavori con i primi Lab che potrebbero nascere già dalla prossima estate.

Gaetano Cervone
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ora le aziende sperimentano il digital food

Dalla pasta di Barilla alle confezioni personalizzate dell'Aceto balsamico con la stampa 3d

Dalle mani dell'artigiano all'ingegneria meccanica per arrivare alla stampa in 3d. Questo il percorso dell'agroalimentare in Emilia-Romagna dove convivono tutte e tre le modalità di produzione, sebbene la stampa in digitale sia ancora in fase di sperimentazione. Eppure si muove e si vedono i primi progetti di digital food che si sommano ad altri processi di innovazione. Un interessante passo avanti è quello di **Barilla** con la stampa della pasta in 3d che ha superato i test tecnici e ora si lavora ad un modello di business valido.

«Il progetto è partito nel 2012 con il centro di ricerca olandese Tno —ripercorre le tappe **Fabrizio Cassotta**, smart food manager dell'azienda di Parma —, ancora non esisteva la tecnologia adatta ma in questi quattro anni abbiamo lavorato sulla macchina e sull'impa-

stato centrando l'obiettivo di produrre pasta fresca, con gli standard di qualità Barilla, in due minuti».

Le finalità dell'applicazione? «Si viene incontro alle esigenze di personalizzazione del consumatore con la realizzazione di geometrie uniche e non ottenibili con altre tecnologie industriali o artigianali, così tutti potranno realizzare ricette con nuovi impasti, per diversi profili nutrizionali e scegliendo le forme e i colori preferiti». Gli scenari di business sono molteplici: in ambito domestico vendere le cartucce, al posto dell'inchiostro l'impasto, e una macchina facile da usare, poi c'è tutto il settore della gastronomia, dai banchi dei supermercati ai ristoranti «dove sarà fondamentale il ruolo creativo dello chef, ma con una stampante più sofisticata. Il prodotto Barilla è l'impasto, il nostro know-how, facilmente lavorabile e di qualità».

Dalla sperimentazione al



Hi-tech La stampante 3d per la pasta di Barilla (ph. Giampaolo Ricò)

mercato il passo non è breve: «stiamo parlando con le persone per capire quali sono i modelli di business» conclude Cassotta. Il progetto in prospettiva può avere un impatto economico rilevante, ma non mancano altre sperimentazioni, seppure molto minori, come nel

lavoro per la Consorteria dell'Aceto Balsamico Tradizionale di Spilamberto della società **Slowd**. «Il prodotto alimentare è un aceto stavecchio, noi abbiamo realizzato 500 pezzi di un contenitore speciale per festeggiare i 50 anni della Consorteria — spiega **Andrea Cat-**

tabriga, presidente di **Slowd** — con una campagna di crowdfunding abbiamo raccolto i fondi per l'associazione. Una parte del contenitore è stampato in 3d». Prevalge l'aspetto della «narrazione» per Cattabriga che ha il polso del digital food: «Se ne parla così tanto che ci arrivano molte richieste dagli imprenditori. Ma non sempre si può applicare, non sempre è conveniente».

Il futuro nel food non è solo digitale, **Granarolo** ha puntato sulle innovazioni di prodotto: cala il consumo di latte, si punta sulle bevande di soia, riso, nocciola; il mercato interno si restringe, si scommette sull'export con nuovi prodotti come il Mascarpone Long Life che dura nove mesi e può così essere esportato in Giappone o il «Baby Latte» per i piccoli cinesi che si produce solo nello stabilimento modenese di Soliera.

Gian Basilio Nieddu
© RIPRODUZIONE RISERVATA



*Rottama i tuoi vecchi serramenti,
e vivi un nuovo mondo di luce, silenzio e sicurezza.*

Cogli subito tutti i vantaggi e
la convenienza poliedil



**Finanziamento
30 mesi tasso zero**



Migliori la classe di appartenenza
al tuo alloggio.



Riduci le spese di riscaldamento
e di condizionamento.



Abbatti i rumori molesti.



Riduci le intrusioni dei ladri con i
vetri-camera antisfondamento e...vieni
a scoprire le altre convenienze nei nostri show room.



**l'ecobonus
del 65% di
detrazione fiscale
finisce nel 2016!**

poliedil
PORTE & FINESTRE

Show room Poliedil a Bologna: • Bargellino Via Bizzarri, 21 - TEL. 051 311660 • Due Madonne Via Rivani 99/C - TEL. 051 6012099

L'INTERVISTA

Franco Stefani

Il presidente del gruppo System annuncia l'apertura di un nuovo impianto Laminam in Russia. «Ho vinto, ora le nostre lastre sono uno standard mondiale»

«Il mio mestiere è **innovare**»

Chi è

Franco Stefani, 71 anni, ingegnere, è fondatore e presidente di System

di Massimo Degli Esposti

Tutti a Modena lo chiamano «l'ingegnere». E ci mancherebbe: quel che ha fatto nell'industria ceramica Franco Stefani con la sua System vale abbondantemente quel che fece Wernher Von Braun in quella aerospaziale. Semplicemente, l'ha rivoluzionata. Ma lui di laurea ha quella ad honorem conquistata sul campo con le sue grandi invenzioni. «Ecco qua i miei libri di testo: li divoravo fin da bambino e a dodici anni seguendone le istruzioni mi costruivo radio a transistor» dice, sfilando dalla libreria del suo ufficio, nell'avveniristico quartier generale di Fiorano Modenese, giornaletti ingialliti per metà illustrazioni e per metà formule: di tutta la tecnologia un po', in chiave nazionalpopolare.

L'autodidatta Stefani è quel sogno fatto imprenditore: mescolando meccanica, elettronica, informatica, chimica e fisica ha capovolto processi produttivi che pure avevano fatto del distretto ceramico sassolese l'ombelico di un mondo. E per vincere la diffidenza dei clienti, è stato anche capace di inventarsi il rivoluzionario prodotto che ne esaltava le potenzialità — le lastre — di farne una nuova azienda, Laminam, e di diventare egli stesso un produttore di rilievo mondiale.

Ingegnere Stefani, più che una storia di successo, la sua sembra una vera e propria epopea. Come se la spiega?

«Ho sempre pensato che il mio mestiere fosse cambiare l'esistente, proporre uno stato dell'arte più avanzato. Gli altri non li ho mai guardati. Ho scelto liberamente i territori sui quali esprimere le mie capacità; come i pionieri che nel Far West anticipavano le carovane».

Logica e dottrina vorrebbero però che fosse il mercato a richiedere l'innovazione e voi fornitori di impianti a realizzare le soluzioni per ottenerla.

«È il contrario. Il mercato non sa cosa vuole, le imprese che lo presidiano men che meno. Le più grandi, addirittura, temono che il cambiamento metta in discussione il loro dominio, quindi lo snobbano o lo boicottano. Successe con Motorola, che era il numero uno al mondo nella telefonia mobile fino a quando Steve Jobs ideò l'iPhone. Oggi Motorola ricopre un ruolo marginale rispetto al passato. Per questo io non

ho mai pensato di essere al servizio del cliente. Io lo incalzo; propongo qualcosa che lui un giorno capirà. La rivoluzione del nostro tempo sta nel fatto che le idee sono ormai alla portata di tutti, come i giornaletti della mia adolescenza. Così un'idea che arriva dal basso basta per sconfiggere i giganti».

Come ha fatto lei. Quale fu la sua prima idea?

«Decorare la ceramica con il sistema della stampa rotativa. È l'innovazione su cui, nel '70, nacque System. Oggi il sistema Rotocolor, che rappresenta l'evoluzione della stampa serigrafica messa a punto negli anni '70, è tra il più diffuso al mondo. Noi però siamo andati oltre. Con la stampa digitale, infatti, abbiamo già creato un nuovo standard mondiale».

E la prossima?

«Per ora non le anticipo nulla, ma sarà il brevetto più importante della mia vita: una soluzione per dare continuità a questa azienda».

Intanto?



Io non ho mai pensato di essere al servizio del cliente. Lo incalzo; propongo qualcosa che lui un giorno capirà
La rivoluzione del nostro tempo sta nel fatto che le idee sono ormai alla portata di tutti

«È il Qualitron, l'unica macchina per il controllo di qualità al mondo che riesce a capire il bello: colori, disegno, armonia complessiva di ogni piastrella. Dodici ingegneri informatici hanno lavorato 15 anni per trasformare in intelligenza artificiale il gusto e l'esperienza delle nostre scegliatrici. Il risultato è un software che vale 120 anni di lavoro uomo e si autoistruisce».

Si direbbe un prodotto della Silicon Valley...

«Made in Modena dall'inizio alla fine. Tutto quel che produciamo è nostro al 100 per cento, non usiamo scatole o componenti standard, progettiamo e realizziamo tutto qui, anche se in azienda non ho un solo tornio; quelli li sanno usare benissimo le piccole imprese me-

talmeccaniche dei dintorni, un indotto che vale migliaia di posti di lavoro. Anche il software è all'italiana. Qui ci sono ragazzi unici, che alle competenze tecniche sanno aggiungere idee, fantasia e gusto. È l'eredità del Rinascimento: non ce l'hanno in Asia o in America».

Il suo capolavoro, però, si chiama Laminam, la sua sfida al distretto della ceramica. Vinta la scommessa, cosa ne farà?

«Sto ultimando la riconversione dello stabilimento rilevato dalla Kale nel Parmense e ne sto costruendo uno nuovo di zecca in Russia. Con il raddoppio dell'impianto di Fiorano arriverò a fine anno a toccare una capacità produttiva di 10 milioni di metri quadrati annui, che significa essere già una realtà di peso nel mondo della ceramica. Quindi per il momento Laminam non finirà da nessuna parte, resterà saldamente nel gruppo».

Era nata come impianto dimostrativo delle sue tecnologie, una sorta di concept car...

«Esattamente. L'idea base, nel 2000, fu proporre una tecnologia che consentisse di produrre una ceramica diversa, non più componente per edilizia bensì materiale d'arredo. Grandi lastre, più sottili, più leggere, più versatili. Per due anni tentai di proporre la novità ai clienti di Sassuolo e dintorni, ma quelli mi rispondevano "fai il tuo mestiere, che noi facciamo il nostro". Io mi sono fatto coraggio e mi sono messo a fare davvero il loro mestiere. Ho investito 30 milioni nella nuova fabbrica e altri 25 li ho rimessi in cinque anni di lavoro. Poi però le mie lastre sono finite in mano agli architetti e ai designer che hanno cominciato a utilizzarle nell'arredamento. È nato un mercato che prima non c'era. Ora le mie tecnologie nel mondo valgono già 65 milioni di metri quadrati l'anno, 10 milioni in Italia, su un totale di 350 milioni per tutto il settore ceramico».

Lei definisce System un produttore di sistemi industriali a 360 gradi. Come si prepara alla rivoluzione di Industria 4.0?

«System è già molto più avanti, più o meno in Industria 10.0. Ma non mi piacciono i modelli importati a scatola chiusa. Vanno bene per i colossi che producono in serie. Noi lavoriamo all'italiana. Leggeri, flessibili, capaci di occupare le nicchie dove gli altri non arrivano. Noi dobbiamo salvaguardare la nostra principale qualità, che è la velocità nel cambiamento».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda

La storia

Le ceramica 2.0 inventata per sfidare la diffidenza del cluster di Sassuolo

Settantun anni compiuti il 5 febbraio scorso, modenese, figlio di un lattaiolo, una laurea ad honorem in ingegneria, Cavaliere del lavoro dal 2005, per due volte insignito del premio imprenditore dell'anno da Ernst & Young, membro del direttivo di Confindustria Modena, ex presidente dell'associazione di categoria Acimac, Franco Stefani è considerato da tutti un genio dell'innovazione. Fin dalla fondazione, nel '70, la sua System ha infatti tenuto a battesimo quasi tutte le tecnologie che hanno permesso all'industria ceramica del distretto di Sassuolo di rinnovarsi, tenendo lontana la concorrenza dei produttori extraeuropei. Ha inventato la stampa rotativa e più recentemente quella digitale, le nuove presse senza stampo che consentono di realizzare lastre in ceramica, sistemi di controllo di qualità intelligenti, sistemi di logistica pre e post produzione che eliminano le scorte di materie prime e prodotti finiti, impianti per il packaging e magazzini automatici. Non solo per il settore ceramico, che peraltro conosce come le sue tasche essendo entrato in Marazzi, la numero uno di Sassuolo già a quel tempo, all'età di appena 16 anni. In 46 anni di attività imprenditoriale, Stefani ha portato il gruppo System a toccare i 440 milioni di euro di fatturato, per il 75% all'export, 1.700 dipendenti, di cui un migliaio in Italia, una presenza diretta in 25 paesi. Con la Sacmi di Imola, e la Siti B&T di Formigine, occupa il podio mondiale fra le oltre 150 aziende del settore dell'impiantistica per ceramica.

Attualmente System sta costruendo due fabbriche, in Cina e nello Stato del Maine, negli Usa, per la produzione di impianti di logistica e magazzini automatici Modula. Dai primi anni Duemila ha fondato Laminam, l'azienda ceramica che utilizzando le nuove presse System Gea senza stampo ha lanciato una nuova tipologia di prodotto, la lastra, con formati che arrivano a 1,6 metri per 4,8 e spessori che variano dai 3 ai 30 millimetri. Vengono utilizzate per realizzare facciate esterne ventilate di edifici, o applicate come rivestimento nel mobile arredo e nei piani per cucina. L'impianto modello di Fiorano Modenese ha attualmente una capacità produttiva di 3 milioni di metri quadrati all'anno, ma presto, con l'entrata in funzione di un nuovo impianto in Russia e con la rimessa in produzione dello stabilimento ex Edilcuoghi di Borgotaro rilevato dal gruppo turco Kale, Laminam arriverà a produrre 10 milioni di metri quadrati di lastre all'anno.

Stefani ha due figlie, Fabrizia e Alessandra. La prima si dedica all'allevamento dei cavalli, la seconda cura le pubblicazioni di architettura e design collegate all'azienda. Nessuna delle due, però, sembra intenzionata ad ereditare dal padre il timone di System.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MONOPOLI

Boccia **apre** agli emiliani le porte di Roma

Caprari, Maccaferri, Marchesini, Ottolenghi, Severi: il numero uno degli industriali porta la via Emilia ai vertici nazionali. Con l'aiuto di Ferrarini. Una strategia per ricucire con il territorio dello sfidante Vacchi

Non sarà un allenato ciclista come il suo predecessore **Giorgio Squinzi**, ma da quando a fine maggio è stato eletto presidente della Confindustria, **Vincenzo Boccia**, fra associazioni territoriali e di categoria, ha già partecipato ad oltre trenta assemblee. Quasi una al giorno. Incessantemente su e giù per lo Stivale sia per ringraziare quanti lo hanno appoggiato nella sua scalata finale al vertice di Viale dell'Astronomia contro il bolognese **Alberto Vacchi**, sia per ricompattare il «sistema dell'Aquilotto», spaccato quasi a metà in occasione della tornata elettorale che ha dovuto eleggere il successore di Mister Mapei.

In questa azione ecumenica di pacificazione rientra anche lo sforzo di Boccia per ricucire con l'Emilia-Romagna, la Regione che a fine aprile ha naturalmente appoggiato, non all'unanimità però, il conterraneo Vacchi, restando sconfitta. Restano irriducibili Treviso, Padova, Modena e Bologna, salite ormai sull'Aventino in maniera permanente. Qui (**Kerakoll** a parte, il cui «strappo» è rimasto isolato), anche grazie al prezioso aiuto della vicepresidente per l'Europa **Lisa Ferrarini**, industriale di

Alleati
Da sinistra Mauro Severi, presidente di Confindustria Reggio Emilia, con Lisa Ferrarini, vicepresidente nazionale di Confindustria e Vincenzo Boccia, numero uno degli industriali



Reggio Emilia e sua grande elettrice, Boccia si è speso non poco per far sì che tutta la Confindustria si senta pienamente rappresentata da lui.

Un «idem sentire» costruito con pazienza che si è manifestato non a caso in occasione del primo passaggio veramente importante, da quando si è insediato, per il successore di Squin-

Unanimità
Il Consiglio generale di Confindustria si è espresso positivamente sul «sì» di Boccia al referendum di ottobre

zi. Ovvero il 23 giugno, quando il Consiglio generale si è espresso positivamente sulla posizione favorevole del presidente al referendum di ottobre promosso dal governo Renzi. Una delibera presa all'unanimità.

Boccia ha partecipato alle assemblee di Confindustria Romagna (Rimini e Ravenna), Reggio Emilia, Parma e Piacenza e ha inserito alcuni industriali di spicco del panorama regionale negli organi di vertice di Viale dell'Astronomia. Oltre ad avere riposto nuovamente nelle mani della Ferrarini la delicata delega dell'Europa (sul suo tavolo passa tutta la normativa sul «Made in», la lotta alla contraffazione, ecc...), ha chiamato il bolognese **Gaetano Maccaferri**, presidente di S.E.C.I., a far parte dell'Advisory Board, un organo consultivo introdotto dalla riforma Pesi, che ha il compito di elaborazione strategica, un «laboratorio di idee e competenze» recita lo Statuto, per Boccia e la sua squadra di vicepresidenti. Insomma, un consiglio di sorveglianza, se si mutua il concetto dalla governance duale, di imprenditori esperti e manager del calibro di **Carlo De Benedetti**, **Mario Moretti Polegato** o **Fedele Confalonieri**, chiamato a elaborare contributi sui temi prio-

ritari dell'agenda economica.

Per Maccaferri, industriale schieratosi in un primo momento a sostegno del romano Aurelio Regina, ma che aveva poi fatto confluire il suo voto sul presidente di Unindustria Bologna, si tratta di un incarico di prestigio. Nell'organigramma di vertice, il numero uno degli imprenditori ha riservato un posto anche per il presidente di Confindustria Emilia-Romagna **Maurizio Marchesini**, grande sponsor di Vacchi ed entrato a far parte del comitato tecnico delle Regioni guidato da **Stefan Pan**.

Sempre fra gli imprenditori dell'Emilia-Romagna, il successore di Squinzi ha scelto il presidente di Unindustria Ravenna **Guido Ottolenghi** per il coordinamento del gruppo tecnico per la Logistica-Trasporti-Economia del mare. Infine, secondo le indiscrezioni, pare che lo spoil system bocciano interesserà anche il modenese **Alberto Caprari**, già presidente della Federazione della meccanica varia di Confindustria e il reggiano **Mauro Severi**, non in posizione di coordinatori dei gruppi tecnici, ma come componenti dei sottogruppi di Viale dell'Astronomia.

Sergio Carlin

© RIPRODUZIONE RISERVATA



kirigamine zen
La bellezza è una condizione del benessere.






Richiedi subito un preventivo gratuito
scoprirai tutte le offerte sulla gamma
Mitsubishi Electric.

Sconti fino al

50%

Promozione valida fino al 31 luglio 2016

Tel. 051 383.382

CARPI: S.S. ROMANA SUD, 98
MODENA: P.le Natale Bruni, 34
BOLOGNA: V.le Sandro Pertini, 12/14

MONOPOLI

«Popolari, il **modello** funziona»

Sforza Fogliani (Banca di Piacenza) bocchia la riforma e la moda del gigantismo: «Quando in Italia avremo Cinque-sei istituti dominanti che non risponderanno al territorio, ne faranno le spese famiglie e imprese»

Chi è



● **Corrado Sforza Fogliani** è presidente del consiglio esecutivo della Banca di Piacenza

● **Avvocato**, è numero uno di Assopopolari e presidente del centro studi di Confedilizia

L'avvocato Corrado Sforza Fogliani si è stufato. Non ne può più dei luoghi comuni sull'inefficienza e la fragilità delle piccole banche, lui che da trent'anni è al vertice della «piccola» popolare Banca di Piacenza, cinquantesima banca italiana con 58 sportelli, 550 dipendenti e 299 milioni di attivo patrimoniale. E da presidente di Assopopolari, continua a criticare la legge di riforma che ha costretto le principali pop italiane ad abbandonare il voto capitaro per trasformarsi in Spa. Teme soprattutto che il disegno del governo sia quello di andare poi all'attacco del sistema popolari tout court. «Il nostro modello — dice infatti — è quanto mai attuale in funzione della crescente attenzione all'economia condivisa. In Cina, per esempio, stanno pensando di adottare la formula della banca popolare per convertire le banche di Stato all'economia di mercato».

Non pensa, presidente, che i casi di Vicenza, Veneto Banca e pop Etruria diano buoni argomenti a chi vuole smantellare le popolari?

«Un conto è il modello, un altro i singoli casi di cattiva gestione. Il sistema delle popolari nel complesso funziona, e anzi molti indicatori dimostrano che è più efficace e solido dell'universo bancario nel suo insieme. Il voto capitaro non riduce il controllo dei soci ma lo esalta, e nel contempo valorizza il legame della banca con il suo territorio. Alle nostre assemblee, infatti, partecipano migliaia

di soci, a quelle delle grandi banche spa non più di una quarantina. Le vicende che lei ricorda, semmai, evidenziano i limiti dell'esasperata ricerca del gigantismo e gli effetti deleteri delle infiltrazioni politiche nella gestione delle banche».

Riforma bocciata senza appello?

«Sì: non risolve i problemi ma li aggrava. Configura la volontà dell'alta finanza di cancellare ogni forma di concorrenza dal basso in una sorta di Bonapartismo economico. Non a caso l'ostilità contro le popolari era parte dell'armamentario fascista. Ma quando avremo in Italia cinque o sei istituti dominanti, che non risponderanno più ad alcun territorio ma solo a pochi grandi azionisti e il sistema bancario sarà un oligopolio di fatto, ne faranno le spese le famiglie e le piccole e medie imprese, cioè tutto il tessuto economico locale».

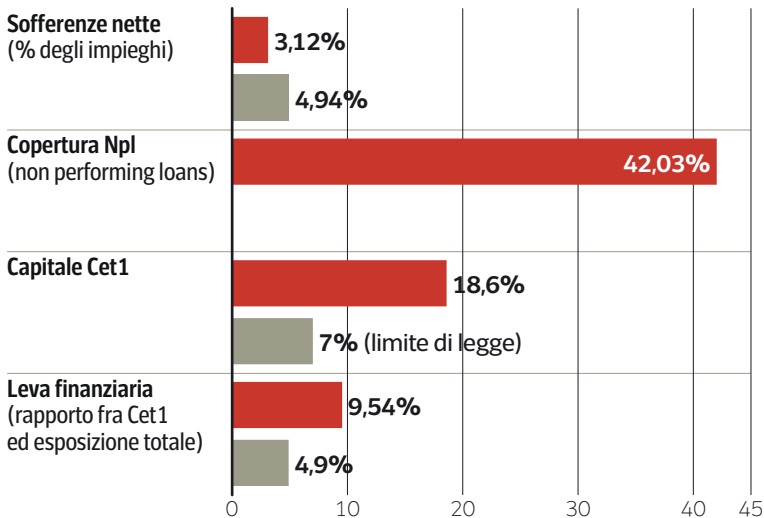
Il mondo bancario cambia: calano i margini, i costi delle reti diventano insostenibili, l'informatica richiede investimenti imponenti. Non crede che le grandi dimensioni stiano diventando determinanti?



Autonomia
L'indipendenza fa parte della nostra storia e non ci rinunceremo a meno di nuovi atti autoritativi

I numeri

■ Banca di Piacenza ■ Media sistema



	Raccolta (diretta e indiretta): 4.848,7 milioni di euro (+0,58% rispetto al 2014)
	Utile netto: 12,4 milioni di euro (+21,66% rispetto al 2014)
	Impieghi: 1.728,4 milioni di euro (+1,05% rispetto al 2014)
	Soci: 13.453 (+ 5,7% rispetto al 31 dicembre 2014)

centimetri

«Questa è la favola che gira. Ma nei fatti, i problemi maggiori li hanno proprio le grandi banche, a partire da Deutsche Bank e, da noi, Unicredit e Montepaschi. Decine e decine di piccoli e medi istituti ancora in grado di guardare negli occhi i propri clienti sono molto più solidi e redditizi. Prenda il nostro caso. La verità è che in Italia abbiamo troppi sportelli, non troppe banche».

Il vostro caso?

«Banca di Piacenza vanta indici di solidità patrimoniale e qualità del portafoglio crediti migliori della media, pur non avendo mai rinunciato a fare credito e a supportare l'economia del territorio. E, ci tengo a dirlo, in 80 anni di vita non ha mai fatto subprime, mai fatto derivati, mai fatto obbligazioni subor-

dinate e non ha mai praticato l'anatocismo. Direi che siamo rimasti una banca di una volta, con tutti i valori positivi che bisogna attribuire a questa definizione alla luce dei tempi correnti. Ciononostante è redditizia».

Lo resterà in futuro? E resterà a margine del risiko bancario?

«L'autonomia non si discute perché l'indipendenza fa parte del nostro patrimonio storico e non ci rinunceremo a meno di nuovi atti autoritativi. I margini dipendono dal mercato, oggi sempre più emotivo, e dagli obblighi imposti dal legislatore. La direttiva sulla privacy, per esempio, ad una banca come la nostra può costare qualche milione...».

A proposito: i vostri titoli non sono quotati, ma l'as-

semblea ha stabilito che valgono poco più di 46 euro. Con che garanzie di liquidità per i sottoscrittori?

«La valutazione è frutto di un accurato lavoro di stima in base a parametri oggettivi. La banca si impegna trovare la controparte, anche se in questa fase di mercato i tempi di realizzo non possono essere certi. Del resto la Borsa, oggi, non è più trasparente e i prezzi sembrano sempre meno rappresentativi dalla reale consistenza degli istituti quotati. Garantisco comunque che se un azionista fosse disposto ad applicare ai nostri titoli gli sconti di prezzo che il mercato applica al comparto bancario, dal 30 al 70%, non avrebbe alcuna difficoltà a trovare una controparte».

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Serra: «Noemalife a Dedalus, **tempo** di aggregazioni»

Il fondatore esce, ma non esclude un ritorno da imprenditore. Maggioli aveva provato a comprarla

Tre ragioni, una anagrafica, una di sistema e una di convenienza, hanno spinto i soci di Noemalife a vendere le proprie quote alla fiorentina Dedalus, facendo nascere un colosso tutto italiano del software clinico (170 milioni di fatturato l'obiettivo per questo 2016).

È lo stesso Francesco Serra, presidente e ad di Noemalife, a confermarlo: «Ho una certa età, 71 anni, e questo è sicuramente uno dei motivi, ma non il solo — riconosce — per l'informatica sanitaria questo è un momento di aggregazioni, magari in Italia non ce ne accorgiamo, ma nel resto d'Europa è così. Quindi è stato importante presentarsi preparati di fronte a questa sfida». Dedalus ha acquisito il 100% di Ghenos S.r.l., riconducibile al fondatore Francesco Serra e detentrici del 57,3% di Noemalife, del 14,94% delle azioni Noemalife detenute da Tamburi Investment Partners e dell'11,1% delle azioni possedute da Maggioli spa. L'operazione comporterà un'offerta pubblica d'acquisto (Opa) su 1.339.472 azioni ordinarie di No-

Chi sono



● **Francesco Serra**, presidente e ad di Noemalife

● **Giorgio Moretti**, presidente di Dedalus

emalife a 7,40 euro l'una. L'opa dovrebbe iniziare ad agosto e proseguire anche ai primi di settembre. Parallelamente verrà lanciata anche un'offerta volontaria sui Warrant del gruppo bolognese a 0,423 euro l'uno: entrambe le Offerte, il cui controvalore massimo totale è pari a 10.135.508,68 euro, sono finalizzate al delisting.

Noemalife manterrà il nome. Il risultato di questo acquisto porterà Dedalus a diventare operatore leader del settore nella Penisola e ne rafforzerà la presenza oltreconfine. Noemalife è infatti presente in Germania, Francia e Regno Unito, dove si stanno perfezionando progetti sulla prescrizione elettronica e la diagnostica con Siemens. È della scorsa settimana la notizia della firma di un contratto da oltre 6 milioni di euro con UniLabs, per l'avviamento e la gestione completa del sistema software di Anatomia Patologica dei laboratori UniLabs di 7 Paesi europei: Regno Unito, Svezia, Francia, Svizzera, Spagna, Portogallo e Norvegia. Noemalife opera pure in Marocco e Algeria, mentre Dedalus tocca l'Europa



Ricavi

Il gruppo bolognese ha chiuso il 2015 con 72 milioni di ricavi, in crescita del 6% rispetto al 2014

con Spagna, Romania, Bosnia, e Regno Unito e l'Africa con Arabia Saudita, Egitto, Tanzania e Tunisia. «Di certo non verranno ridotti gli investimenti, anzi vorremmo ottimizzare quelli in ricerca e sviluppo, oggi pari oltre il 10% del fatturato — continua Serra — l'acquisizione di Noemalife prelude a nuove operazioni soprattutto per rafforzarsi in Europa e fare sinergie sui costi e sui ricavi». Il gruppo di Francesco Serra ha chiuso il 2015 con 72 milioni

Bologna
Noemalife si occupa di informatica clinica, è nata nel 1996 e si è quotata in Borsa Italiana dieci anni dopo

di ricavi, in crescita del 6% rispetto al 2014 e destinati al +10% per quest'anno. «Per ora mi godo il riposo — ha detto il presidente — ma tornerò a fare qualcosa, non lo escludo, anche se non in concorrenza con Noemalife».

A comprare il gruppo di Serra ci aveva provato durante lo scorso semestre Maggioli spa, ma l'offerta per azione proposta dal gruppo riminese non si era rivelata concorrenziale con quella proposta da Dedalus. Maggioli — azienda editoriale e di software gestionali condotta dall'attuale presidente di Confindustria Romagna, Paolo Maggioli — dal canto suo continuerà a crescere: ha appena definito l'accordo per acquisire una piccola società nelle Canarie e a giugno ha comprato il ramo d'azienda dell'imolese Cassetta Solution Service srl (www.cassetta.it), società di software e di servizi per l'automazione dei processi delle imprese; la startup Cercaclienti.it per 500.000 euro; e l'abruzzese Tinn srl produttrice di soluzioni software per enti locali.

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ESCI DAL LABIRINTO DELLE IMPOSTE IMMOBILIARI.



MAGGOTT

LE NUOVE TASSE SULLA CASA 2016: LA GUIDA PER ORIENTARTI NEL DEDALO DEI TRIBUTI FISCALI.

Imu, Tasi, imposte comunali, bonus energia, prima casa, ristrutturazioni edilizie: la guida semplice e aggiornata per capire come pagare il giusto e beneficiare delle nuove agevolazioni casa.

€ 7,90

E-BOOK

€ 5,99

In edicola con

CORRIERE ECONOMIA

Mercati, imprese, finanza del Corriere della Sera

PIANETA LAVORO

Cooperative **sociali**,
il business arriva
dalle multinazionali

Sono 824 con 37.000 addetti. Fly Emirates, Bosch, Sacmi, Cefla e Conad a tra i clienti

Coltivano piante aromatiche per poi trasformarle in prodotti che vendono all'interno delle catene dei supermercati, si occupano della digitalizzazione e tenuta degli archivi di grandi aziende, ripuliscono asciugamani e tovagliette da viaggio per conto di compagnie aeree internazionali. Sono i lavoratori delle cooperative sociali della via Emilia, per lo più ragazzi e ragazze con disabilità psico-fisica o inserite in percorsi d'inserimento sociale (ex detenuti, tossicodipendenti, o persone in difficoltà economica) a cui sempre più multinazionali straniere e imprese del territorio appaltano lavori o scelgono come propri fornitori.

Le coop attive in Emilia-Romagna in questo ambito, secondo i dati di Unioncamere regionale, sono 824 e generano in media ricavi che superano il milione e mezzo di euro dando occupazione a 37.646

Gollini
Con il digitale ci siamo rinnovati e copriamo diversi settori

Benelli
Nel nostro laboratorio realizziamo confezioni con le piante aromatiche che poi vendiamo a Coop e Conad

persone. Un business che permette a molte piccole realtà da un lato di continuare la loro mission d'integrazione di persone svantaggiate e dall'altro di ottenerne degli utili da reinvestire nei loro progetti. È il caso della lavanderia sociale **Splendor**, gestita dalla cooperativa **Open group**, che da meno di un anno lavora per conto della compagnia aerea **Fly Emirates**. I 15 dipendenti, tra cui 7 ragazzi svantaggiati, hanno il compito di lavare e ricomporre i kit composti da accappatoi, tovagliette e asciugamani per i voli da Bologna a Dubai. La decisione della linea araba di preferire una piccola realtà, nel cuore di Zola Predosa, piuttosto che un'impresa strutturata è il frutto della capacità della Splendor di combinare insieme l'innovazione nell'uso di prodotti e macchinari e l'effetto sociale generato sul territorio. Qualità ed efficienze che si traducono nell'utilizzo di un software,

Così in regione

	Coop	Addetti	Ricavi (mln)
Piacenza	60	2.639	43,8
Parma	93	4.502	221,3
Reggio Emilia	101	4.008	245,6
Modena	99	5.171	177,5
Bologna	152	7.919	251,5
Ferrara	54	2.029	74,4
Ravenna	69	3.703	148,2
Forlì-Cesena	100	4.319	265,6
Rimini	96	3.356	146,2
TOTALE ER	824	37.646	1.574,10

Fonte: Unioncamere

centimetri

ideato dalla Open group per tracciare i capi grazie a un barcode e in lavatrici e asciugatrici che rispettano l'ambiente e riducono i consumi energetici.

Tutt'altro campo invece per la **CoopAttiva** di Modena che da anni ha come cliente il colosso della tecnologia **Bosch**. I 63 dipendenti — divisi tra lo stabilimento di Modena e Pa-

vullo, dove a breve sorgerà un nuovo laboratorio — svolgono attività per conto terzi e assemblano pezzi per il settore metalmeccanico e della gomma-plastica, campionano ceramica e tagliano piastrelle, effettuano cablaggi elettrici. Lavori che hanno portato alla chiusura del bilancio del 2015 con un utile di quasi 2 milioni di euro.

A prediligere le coop sociali non sono solo le grandi multinazionali straniere, ma anche le imprese del territorio. Ne è un esempio **I giovani rilegatori** di Imola, che tra i suoi clienti annovera big come **Sacmi** e **Cefla**. E **Il Bettolino** di Reggio Emilia i cui pro-

dotti agricoli vengono commercializzati nei supermarket **Coop** e **Conad**. I 23 dipendenti della cooperativa imolese per anni si sono occupati della rilegatura dei fascicoli per enti e istituzioni pubbliche. «Un lavoro che con la digitalizzazione è andato riducendosi — dice Carlo Alberto Gollini, presidente della coop sociale —. Questo ci ha spinto a cambiare e innovarci tanto che oggi abbiamo diversi settori in cui operiamo». Il più importante dei quali è legato alla gestione degli archivi. Un'attività che rappresenta il 50% del fatturato e che nel 2015 ha permesso di chiudere il bilancio con un attivo di 1,5 milioni di euro. «Sacmi e Cefla sono i nostri maggiori clienti e per loro ci occupiamo della tenuta degli archivi storici — continua Gollini —. Il lavoro consiste nell'inserimento di documenti, di bolle doganali, di fatture e della conversione di questi da formato cartaceo in digitale».

Tutt'altra storia per **Il Bettolino** il cui core business è la coltivazione e trasformazione delle piante aromatiche per un valore di 3,2 milioni di euro, in base ai dati dell'ultimo bilancio. «Nel nostro laboratorio confezioniamo le vaschette con dentro peperoncini, salvia, rosmarino e basilico — spiega Francesca Benelli, presidente della cooperativa —. In più realizziamo del pesto che poi vendiamo all'interno dei supermercati di Coop e Conad di cui siamo fornitori».

Dino Collazzo
© RIPRODUZIONE RISERVATA



MELDOLA (FC)
Tel. 0543/493570

VENDITA DIRETTA
al Dettaglio e all'Ingrosso

Servizio di Montaggio
presso nostra Sede Meldola

www.fambatterie.it
DISTRIBUTORE di:







40 ANNI di ATTIVITA'
oltre 500 articoli disponibili

GRATIS !!
ritiriamo le tue vecchie batterie
un servizio che non ha costi per te
... un aiuto che non ha prezzo per l'ambiente

INNOVATORI

Rcf alza il **volume** nel cuore di Las Vegas

«Ora acquisizioni e nuovi prodotti per deejay»

L'azienda di amplificatori completerà la sonorizzazione di Fremont street

Da Elvis Presley a uno Sean Connery in versione James Bond nel 1971, da Robert De Niro a Morgan Freeman. La leggendaria Fremont Street di Las Vegas — cupola a Led lunga quattro isolati, sul grande schermo più volte insieme alle star hollywoodiane — entro la fine del 2016 sarà completamente servita dalla tecnologia all'avanguardia di Rcf, azienda di Reggio Emilia, fondata nel 1949, specializzata in audio professionale e sonorizzazione pubblica.

«I nostri principali competitor sono le americane JBL ed Electro-Voice, le uniche due al mondo che come noi fanno tutto, dall'elettronica agli altoparlanti», spiega Arturo Vicari, ad di RCF Group, nato nel 2007 dalla fusione tra l'omonima azienda reggiana e la bolognese AEB Industriale, operante dal 1976 nel campo musicale e sul mercato con il marchio dBTechnologies. «La Fremont street è un po' il nostro orgoglio — continua Vicari — abbiamo scelto le casse migliori». L'appalto è stato assegnato nel 2015 dalla società che gestisce



Vicari
Con il reparto Rcf audio Academy è nato anche un master che collabora con l'ateneo di Modena e Reggio Emilia

una strada con spettacoli praticamente ogni sera. «Adesso i lavori sono al 60-70% — racconta ancora Vicari — e tra qualche mese saranno terminati». Per la sonorizzazione della Fremont Street il progetto prevede 350 diffusori audio suddivisi in 50 cluster da 6 diffusori RCF HDL20-A e un subwoofer RCF 8005-AS per ogni cluster. Tradotto: si tratta di alta tecnologia audio, in buona parte Made in Emilia.

«Ricerca e sviluppo per noi sono importantissimi: ogni anno cerchiamo di mettere sul mercato almeno una ventina di nuovi prodotti, investendo in questo settore tra il 4 e l'8% del fatturato». Quello complessivo del gruppo (del quale fanno parte anche una consociata tedesca, un'altra americana e due società satellite a Roma e Acquafredda Picena) è di circa 120 milioni di euro, «con un trend di crescita previsto nel piano industriale del 10% all'anno». Tra i progetti futuri si sta anche valutando l'acquisizione di altre due realtà, una americana e una europea, ma Vicari non si sbottona. «Con la nascita del gruppo ci siamo quotati in



Borsa, ma non era come ce l'aspettavamo — ammette l'ad — il mercato non ha avuto interesse nei nostri confronti e non ne capivamo il perché. Il valore delle azioni era precipitato, si poteva comprare tutto a una cifra ridicola».

Così, nel 2013 si torna a essere una normale azienda privata e «le cose vanno decisamente meglio», anche se la

svolta, in realtà, parte già nel 2011, quando RCF viene scelta per sonorizzare il nuovissimo Juventus Stadium. «Questa occasione ci ha aperto molte strade» riconosce Vicari, ricordando come l'azienda si sia nel tempo occupata anche dell'impianto del Borussia Park di Mönchengladbach, dei sistemi di evacuazione all'Expo, degli eventi che hanno impegnato

Celebrità
la cupola di Fremont Street a Las Vegas, che entro la fine dell'anno sarà interamente sonorizzata da Rcf

Benedetto XVI e Papa Francesco a Cuba nel 2012 e nel 2015 e del concerto-evento di Ligabue a Campovolo. «Qui abbiamo usato il line array HDL50, è stato un successo grandioso» dice ancora Vicari. Si tratta di uno dei nuovissimi prodotti firmati da un gruppo che punta anche a «trasferire il suo know-how ai futuri utenti attraverso corsi di specializzazione, per italiani e stranieri, tramite il dipartimento RCF Audio Academy. E che ha portato alla nascita di un master in collaborazione con l'Università di Modena e Reggio Emilia».

Pur mantenendo progettazione, produzione e commercializzazione di prodotti e sistemi ad alta tecnologia per la sonorizzazione «come nostro baricentro, il piano industriale prevede nel giro di quattro anni l'ampliamento in altri settori, come l'apertura al mondo dei mixer e dei dj's: abbiamo appena inaugurato un dipartimento aziendale in questo ambito e credo che già l'anno prossimo raccoglieremo risultati interessanti».

Il gruppo, con oltre 400 dipendenti a tempo determinato e indeterminato («Le assunzioni sono continue» assicura Vicari), conta anche un network di distributori in più di cento Paesi del mondo e sedi amministrative in Spagna, Usa, Germania, Francia e Inghilterra. «Non credo che in seguito alla Brexit ci sarà un contraccolpo — sostiene a riguardo l'ad — ma siamo tutti alla finestra per vedere cosa accade».

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

THE BIG CUT

SALDI

FINO AL 40% DI SCONTO

Scopri ogni giorno esclusive collezioni
in promozione speciale a tempo limitato.
Visita www.made.com

MADE.COM
DESIGN ESCLUSIVO SENZA INTERMEDIARI



Termini e condizioni: i saldi iniziano il 22 giugno e terminano il 2 agosto. Le offerte speciali sono attive dal 2 Luglio e hanno una durata di 24 ore durante i giorni feriali e di 48 ore durante il weekend. Per maggiori informazioni contatta il servizio clienti al numero 800 986 224.

INNOVATORI

Il distretto aerospaziale prende il volo

E lancia una rete con gli enti di ricerca

Da oggi dieci aziende del cluster saranno al Farnborough Airshow per presentarsi a nuovi clienti

Chi è



Gaetano Bergami è presidente di IR4i, il cluster dell'aerospazio dell'Emilia-Romagna

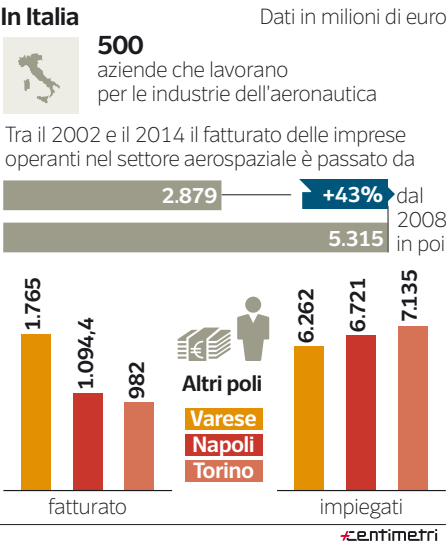
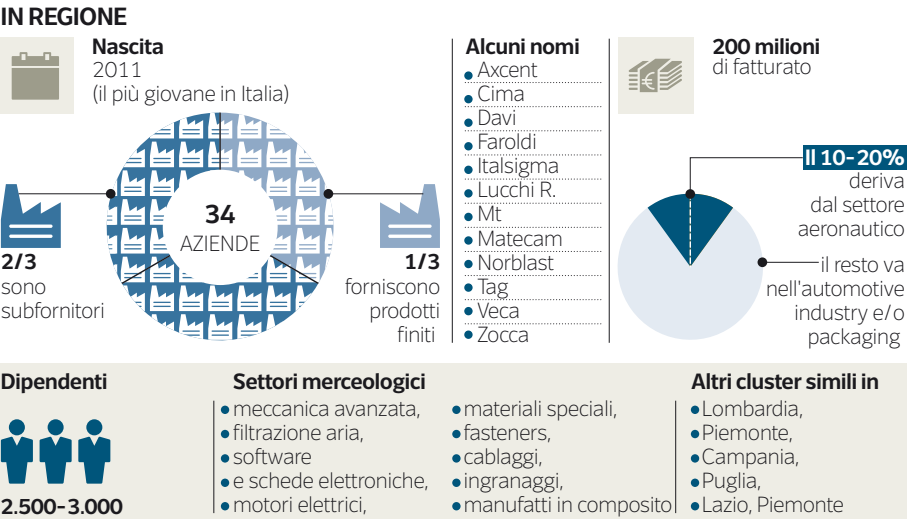
Presiede anche la Bmc Airfilter di Medicina (Bologna)

di **Francesca Candioli**

Emilia-Romagna alla conquista di tutti i cieli del mondo. Da quando nel 2011 è nato Ir4i, il distretto regionale che racchiude tutte le aziende che operano nel settore dall'aerospazio, i tempi sono cambiati. Oggi le realtà industriali che compongono il cluster sono 34 per un totale di 200 milioni di fatturato, hanno già avviato una serie di progetti comuni e collaborano con diverse realtà internazionali, come **Leonardo-Finmeccanica**, **Avio** e **AirBus**. Possono contare su un bacino di 2.500-3.000 dipendenti, su una quota di export diretta che supera il 15% e sull'Eng100, l'unica certificazione che permette di lavorare con l'aerospazio. Ma non basta, il loro obiettivo per i prossimi anni sarà andare direttamente sul mercato a conquistare nuovi clienti d'oltreoceano. Il primo passo lo faranno alla fiera di **Farnborough International Airshow**, l'appuntamento mondiale che nessuno del settore aerospaziale può perdersi, in corso dall'11 al 17 luglio. In Inghilterra si presenteranno dieci imprese del cluster specializzate in vari ambiti: dalla meccanica avanzata ai motori elettrici, agli ingranaggi, ai software.

«Oggi si registra un generale boom dell'aeronautica. Tra i motivi c'è il fatto che ora nei Paesi emergenti sia più economico investire sugli aeroporti, piuttosto che su strade e ferrovie. E poi si tratta comunque di un ambito 'limitato', c'è molta selezione all'entrata ed è richiesto un elevato standard di qualità, che non tutte le imprese possono avere» spiega **Gaetano Bergami**, presidente del distretto e proprietario della Bmc. Un'azienda, da 11 milioni di fatturato e 75 dipendenti, con base a Bologna. È famosa per produrre filtri per i motori e tra i suoi principali clienti figurano Valentino Rossi e Jorge Lorenzo. Anch'essa fa parte di Ir4i e ha appoggi in Cina, India e Germania. Oltre alla Bmc nel cluster ci sono anche altre realtà come la **Matecam** di Forlì e la **Edm racing** di Bologna, specializzate entrambe in lavorazioni meccaniche d'alta precisione, e molte altre ancora. «L'80% del fatturato delle aziende del nostro cluster — continua Bergami — deriva dalle loro attività principali, che sono soprattutto il packaging e l'automotive industry. Mentre il 10-20%, anche se questo dato è in aumento, è legato al settore aeronautico». Un numero che però rimane ancora basso se si pensa che un tempo l'Emilia-Romagna era la regione dove gli aerei si producevano. Nel 1941 le ex Officine meccaniche di Reggio, una cittadella industriale in cui si fabbricavano velivoli da combattimento, era la quarta azienda più importante del Paese. Mentre a Predappio, tre il '36 e il '44,

Il distretto



Bologna Unaviacert, società del gruppo Kiwa, eroga certificazioni per il settore aerospazio ed è partner di molte imprese con progetti di cooperazione

Bergami
La nostra regione gode di una tradizione nell'aeronautica, ma da soli non riusciamo più a fornire i grandi colossi

si costruivano aerei militari e civili durante la Seconda guerra mondiale. Sempre qui nel 2015, nelle ex industrie Caproni, è stata inaugurata la Galleria del vento Ciclope, dove oggi si studia la turbolenza dell'aria dentro a un tunnel lungo 130 metri e con un team di ricercatori e professionisti da tutto il mondo. Poi ci sono due musei, quello dell'aviazione a Rimini, e quello dedicato a Francesco Baracca a Lugo, famoso per le sue vittorie aeree durante la Grande Guerra.

«La nostra regione ha avuto una forte tradizione nel settore — continua il presidente — Oggi però non abbiamo più la forza di fornire da soli i grandi colossi. Per questo come aziende ci sia-

mo messe insieme, ci presentiamo ai clienti come un ente unico con 10-20 prodotti. Il nostro mercato è il mondo, vogliamo raggiungerlo».

Il distretto emiliano-romagnolo dedicato all'aerospazio è l'ultimo nato in Italia, prima ci sono il polo del Piemonte, che è anche il più produttivo, con 982 milioni di fatturato, la Campania con più di 1000 milioni, la Lombardia con quasi 2000 milioni, il Lazio e la Puglia. Ma nonostante il comparto non smetta di crescere dal 2008, non è così facile muoversi al suo interno. «Negli ultimi tre anni — ricorda Bergami —, a seguito del contenimento dei costi, le grosse imprese del settore hanno deciso di non lavorare più con tutti, ma di stringere la cerchia dei fornitori, limitandosi a quelli di primo livello che producono prodotti finiti». Da ciò è derivata una progressiva verticalizzazione della filiera, alla quale si aggiungono anche le caratteristiche di un comparto molto elitario, ad alta marginalità e che tende a fare affari sempre con gli stessi fornitori. Per questo Ir4i si sta attrezzando per farsi conoscere sempre di più, cercando di collaborare anche con enti di ricerca, come le università, Enea, l'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, il Cira, il Centro italiano di ricerche aerospaziali che ha contatti con la Nasa e Boeing, e grossi studi ingegneristici. «Stiamo cercando di costruire una rete di enti e servizi che possono esserci d'aiuto per creare un sistema. Nell'aeronautica non possiamo permetterci di essere piccoli, bisogna avere buoni prodotti e fornire i più grandi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Una centrale a turbogas farà di San Marino la prima «smart republic»

A costruirla i giapponesi di Mitsubishi: produrrà 550 gigawatt di energia, ma il 90% sarà venduto in Italia

Chi è



Antonella Mularoni, segretario di Stato all'Ambiente della Repubblica di San Marino

Una centrale a turbogas da 550 gigawatt, in grado di produrre così tanta energia elettrica da virare verso il «tutto elettrico» la vita quotidiana dei suoi abitanti e da essere rivenduta al di fuori dei confini nazionali. Un investimento da 600 milioni con cui San Marino si appresta a diventare una «repubblica smart» grazie a un doppio intervento estero: da una parte quello finanziario della canadese Dundee Corporation, che opera nel settore dei carburanti fossili con la controllata Dundee Energy; dall'altra quello operativo della giapponese Mitsubishi Hitachi Power System, che il 24 giugno scorso ha portato il suo presidente Takato Nishizawa in visita sul Titano proprio per illustrare i per-

corsi nipponici di generazione di energia elettrica.

L'iter per l'impianto è cominciato nel 2013, come riporta Antonella Mularoni, segretario di stato all'Ambiente: il governo sanmarinese aveva votato una delibera per un progetto di maggior autonomia energetica, si era fatto avanti il gruppo Dundee ed era stata avviata una due diligence con un gruppo tecnico di lavoro (risoltasi poi positivamente). È solo in un momento successivo che si è fatta avanti Mitsubishi.

Il governo deve ancora dare l'ok definitivo e intanto si studiano le norme dell'ultima conferenza di Parigi sul clima e i rapporti con le regioni vicine che potrebbe essere interessate ad approvvigionarsi dall'«antica terra



Titano La Torre Guaita di San Marino

della libertà». Nel caso fosse dato via libera, ci vorranno tre anni per costruire la centrale, che una volta a regime darebbe lavoro circa un migliaio di persone. I 600 milioni richiesti dall'opera saranno coperti dalla corporazione canadese e in parte potrebbero arrivare anche da industriali sanmarinesi. La zona individuata sarebbe quella industriale. Per San Marino basterebbero 50 gigawatt, i restanti 500 sarebbero rivenduti fuori dalle mura con il risultato di abbassare del 25% il costo dell'energia per gli abitanti del Titano: «La struttura servirebbe il fabbisogno cittadino e il mercato dell'energia sarà ancor più liberalizzato dal 2018 — è convinta Mularoni — tutto questo però dovrà essere inserito negli accordi

di cooperazione con l'Italia firmati nel 2015».

«Una percentuale di gas impiegato dalla centrale — prosegue il segretario — potrà essere usato per il teleriscaldamento a cui verranno convertite abitazioni e aziende. Vorremmo poi usare gli introiti derivanti dalla vendita di energia elettrica per incoraggiare con ogni mezzo la conversione all'economia green, cioè lampioni intelligenti, incentivi per l'acquisto di biciclette elettriche, aumento delle colonnine per la ricarica, sostituzione dell'intero parco macchine governativo con auto elettriche, led al posto della classica illuminazione stradale come stiamo facendo sulla strada che conduce a Rimini».

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOOD VALLEY

MaraMia, una nota di Mozart nel **bicchiere**

L'ex patron della Mec3 Giordano Emendatori ora produce Sangiovese con un metodo biodinamico e diffondendo musica classica nei vigneti. La tenuta sui colli di Rimini presto diventerà anche resort

22

Mila
È il numero di bottiglie di vino prodotte dalla tenuta

7

Ettari
È l'estensione dei vigneti a Sangiovese sui colli di San Clemente

«Una bottiglia di vino contiene più filosofia che tutti i libri del mondo», scrisse una volta Louis Pasteur. Non sappiamo se Giordano Emendatori si sia mai imbattuto in questa verità, certo è che chi capiterà nella sua tenuta potrà sicuramente confutarla.

È infatti sui colli di Riccione, a San Clemente per la precisione, che questo ex imprenditore ha appena aperto un'azienda vinicola sui generis, dove il vino è solo un pretesto per immergersi in un habitat caratterizzato dal matrimonio fra arte, musica, natura e animali. Si chiama Tenuta Mara, «il nome è quello di mia moglie — precisa lui — e al centro abbiamo messo la dottrina biodinamica, cioè nessuna chimica, conta solo la terra e il ciclo delle stagioni». Emendatori di concimi, diserbanti, fitofarmaci, tannini, enzimi e mosto concentrato infatti non ne vuole sentir parlare. Sparsi per questi 7 ettari di vigneto si trovano però 700 nidi di uccello, 50 cassette per pipistrelli e 5 pareti nido per insetti «per ricreare una certa armonia tra natura, paesaggio e uomo» e

poi c'è un piccolo maneggio e un laboratorio per giovani artisti. Il vino prodotto è rigorosamente Sangiovese, si chiama «MaraMia» e tocca una produzione di 22.000 bottiglie. Una decina i dipendenti della tenuta, che raccolgono a mano i grappoli per farne poi fermentare il succo senza l'aggiunta di lieviti. La tinaia, cuore della produzione, ospita dodici tini decorati ciascuno da un artista differente; il vino viene poi affinato nelle botti a uovo francesi della bottaia, in compagnia dei canti gregoriani, mentre l'ultima fase prima dell'imbottigliamento avviene nelle barrique e nei tonneaux della barriera, decorata da motivi bizantini. Questi tre luoghi sono sovrastati dalla sala della Musica che custodisce un pianoforte Fazioli, affacciato sui colli attraversati un tempo dalla Linea Gotica.

La musica è dunque uno strumento molto importante per il ciclo dell'azienda. Le note infatti accompagnano la vita dell'uva anche quando si trova ancora sulla pianta. Lungo i filari sono state montate delle casse che diffondono arie mozartiane «e che fanno bene alle viti — assicura Emendatori — è risaputo che la musica influen-



Melodia
I filari dell'azienda Mara Mia sui colli di San Clemente con i filodiffusori per la musica

sca positivamente sui vegetali e io l'ho testato proprio sulle mie viti. Una parte del vigneto soffreva perché continuamente esposta al garbino, il vento caldo che soffia da Sud-Ovest: ho installato gli amplificatori per la filodiffusione e dopo due anni le piante si sono riprese. Adesso siamo pronti».

Quattro anni dopo aver acquistato la terra, nel 2000, Emendatori piantò le viti.

Emendatori, in questa nuova avventura non gode solo della compagnia della consorte: con lui ci sono anche l'agronomo Leonello Anello e il vignaiolo Leonardo Pironi, ex dipendente di questo vulcanico 6oenne, titolare della Mec3, azienda di preparati per gelateria, venduta nel 2014 al fondo americano Riverside dopo trent'anni di reggenza. Con loro due Emendatori si è avventurato in Bor-

gogna per apprendere i segreti della coltivazione biodinamica prima di aprire Tenuta Mara. I cui pendii sono punteggiati da opere d'arte come «L'arco della rotonda della Besana» di Mauro Staccioli, che dà il benvenuto al visitatore, oppure «Hermes» di Giò Pomodoro, la scultura bronzea «L'incontro» di Pietro Sbarluzzi, mentre all'interno trovano alloggio le installazioni di Arnaldo Pomodoro, Bonaiuti, Bay, Pugliese e gli affreschi del writer Eron.

«Oggi sono più stanco di quando lavoravo in azienda, però adesso mi diverto — scherza l'imprenditore — e non mi fermo, sa? Tra qualche mese saranno pronte 8 suite per il pubblico che vorrà fermarsi qui anche dopo la visita alla tenuta». Poi ho finanziato EHoreca, una startup inventata da un ragazzo di Pesaro per far incontrare domanda e offerta di personale nel settore alberghiero e ristorativo». E poi c'è la partecipazione con il 30% nelle hamburgerie di America Graffiti: «Sì, è vero. Sono bravi quei ragazzi e ho pensato di poter dare una mano: adesso apriamo altri due locali a Praga».

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La MAGICA CASA sull'ALBERO®

zampedivere

«Più il prezzo del quotidiano. Collana composta da 35 uscite. Prezzo uscite successive €120 più il prezzo del quotidiano. Prezzo in libreria €5,90.»

Entra anche tu nella magica casa e viaggia nel tempo con Jack e Annie

LEGGERE SARÀ LA PIÙ BELLA AVVENTURA DELL'ESTATE

Sulla cima di un albero, nascosta tra le fronde, c'è una casetta magica! Raggiungila subito e parti con Jack e Annie per un incredibile viaggio nel tempo e nello spazio! Storia dopo storia potrai vivere emozionanti avventure in continenti remoti ed epoche lontane, tra personaggi famosi, belve feroci e misteri da scoprire! Leggerli sarà l'avventura più grande!



OLTRE
130 MILIONI
DI COPIE VENDUTE
NEL MONDO

**OGNI MARTEDÌ IN EDICOLA
E IN LIBRERIA**

La Gazzetta dello Sport
Tutto il rosa della vita

CORRIERE DELLA SERA

LA COLLANA COMPLETA
È GIÀ PRENOTABILE SU **Store.it**

IL BATTELLO A VAPORE

PRENOTA L'OPERA COMPLETA ONLINE SU
CORRIERE STORE

FOOD VALLEY

A Bologna nasce Acqua Campus, il laboratorio per l'irrigazione smart

Già sperimentati tre sistemi che mantengono umido il terreno riducendo gli sprechi

Droni in volo che misurano la sete delle piante. Sensori a terra che raccolgono le necessità e le trasmettono via wireless alle macchine irrigatrici. Nasce alle porte di Bologna il primo polo italiano di ricerca scientifica applicata sul risparmio idrico e l'agricoltura di precisione. Acqua Campus a Mezzolara di Budrio è un moderno laboratorio a cielo aperto, accessibile a chiunque, laddove scrutare le più avanzate tecnologie adattate alle diverse colture. «Abbiamo voluto celebrare così il 57esimo anno di attività di studio e laboratorio “in campo” mettendo a disposizione di tutti i risultati raggiunti dal nostro team di ricercatori» ha detto il presidente del Canale Emiliano-Romagnolo **Massimiliano Pederzoli** al taglio del nastro.

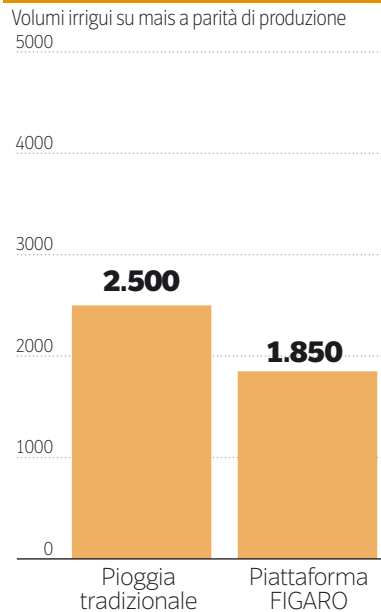
L'ultima novità, frutto della collaborazione con le Università di Parma, Ferrara e Bologna, si chiama **Aladin**: il drone che completa il già collaudato sistema esperto Irrinet-Irriframe in grado di suggerire all'agricoltore — anche su dispositivi mobili con messaggi vocali e app — volumi e momenti irrigui tali da conseguire la massima resa col minimo consumo (una tecnologia all'avanguardia che è la più utilizzata in Ue). In sintesi il nuovo prototipo consente di «scansionare» i terreni a 360° al fine di calibrare l'utilizzo di acqua necessaria per le diverse tipologie di colture, fotografando le parti diversamente idroesistenti all'interno di un singolo appezzamento.

Spiega il capo progetto **Stefano Anconelli**: «Le informazioni passano da Aladin alla piattaforma Irrinet-Irriframe poi vengono trasferite ad un irrigatore semovente che distribuirà l'acqua sul terreno a rateo variabile, agendo sulla velocità angolare dell'irrigatore e su quella di arretramento del rotolone oltre che sulla portata dei singoli ugelli della barra irri-

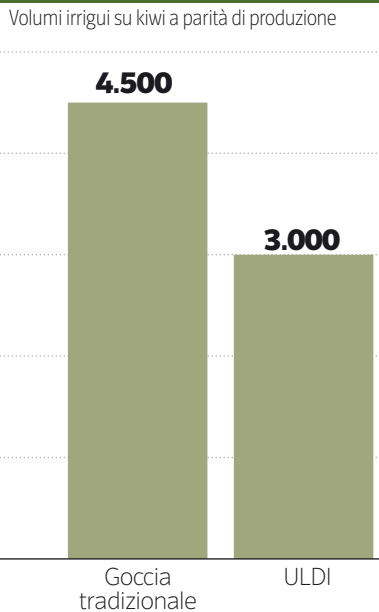
Sistemi irrigui innovativi

Figaro e Ultra Low Drip Irrigation (Uldi)

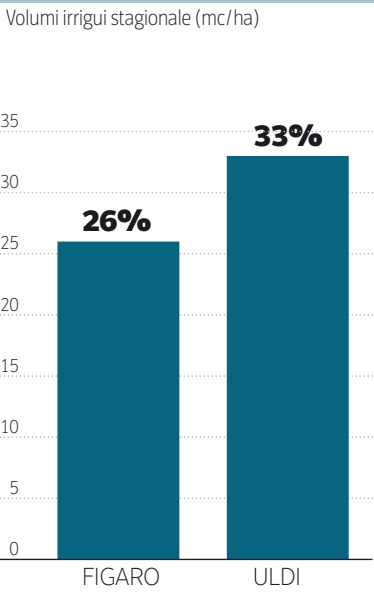
FIGARO
Volumi irrigui su mais a parità di produzione



ULDI
Volumi irrigui su kiwi a parità di produzione



Risparmio idrico (%)
Volumi irrigui stagionale (mc/ha)



gatrice». Un aiuto prezioso per l'agricoltore affinché possa dosare la giusta acqua nelle varie parti del campo a seconda delle esigenze, evitando sprechi e stress idrici alla pianta. «Ma soprattutto migliora la qualità e uniformità della produzione, con una riduzione del consumo d'acqua del 25-30%».

Nei frutteti, invece, «l'attenzione si concentra sulla tecnica dell'**Uldi**-Ultra Low Drip Irrigation: un'irrigazione a goccia a bassissima portata (il lentissimo stillicidio d'acqua consente di mantenere l'umidità costante nell'arco delle 24 ore) con ali interrate a meno 15-25 centimetri in modo da ridurre l'evaporazione dalla superficie del suolo ed avvicinare l'acqua direttamente alle radici senza percolazione in profondità».

Per le colture a pieno campo alimentate con la micro-irrigazione (es. pomodoro da industria e mais), la soluzione è **Figaro**: «l'agricoltore può governare i flussi di risorsa-idrica in modalità digitale collegandosi alla piattaforma informatica arricchita dei dati più utili e aggiornati, monitorati da un sistema di sensori di umidità del terreno che comunicano con l'impianto irriguo via wireless».

Ci sono poi sistemi innovativi che migliorano la qualità dell'acqua di scolo proveniente dai campi, riducendo l'impatto ambientale. Si tratta di «aree umide vegetate con piante palustri, cioè veri e propri bacini fitodepuranti costruiti all'interno dell'azienda agricola, capaci di limitare fino al 60% i rilasci di azoto e dimezzare il de-

flusso delle acque meteoriche sul territorio».

Per il dg del CER **Paolo Mannini** il «futuro della ricerca è sempre più orientato all'integrazione dei vari sistemi innovativi (sensori, piattaforme, monitoraggi satellitari), finalizzati all'ottimizzazione della risorsa idrica sia in azienda che da parte dei consorzi di bonifica (es. apertura e chiusura delle paratoie, ossia quanta acqua serve e dove occorre distribuirla)». Tali enti potranno usufruire quest'anno anche dei fondi del Piano irriguo nazionale, un plafond di 300.000.000 euro destinati proprio a favorire la costruzione di opere capaci di generare risparmio idrico nelle aree di maggior concentrazione di campi irrigui.

Cosa auspica il CER? «L'80% dell'export agroalimentare italiano è irriguo. Vogliamo essere all'avanguardia nel risparmio idrico e nell'irrigazione di precisione; porteremo i nostri modelli in Europa attraverso i bandi comunitari».

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Alimentare

Reggio Emilia



Dalter Alimentari, buon bilancio in Usa e rilancia con tre nuovi formaggi

Reduce dal Summer Fancy Food Show che si è tenuto a New York dal 26 al 28 giugno, il presidente di Dalter Alimentari traccia un bilancio del primo anno di attività nel mercato a stelle e strisce. «Abbiamo presentato i nostri prodotti, costruito un giro di fornitori di formaggio e ottenuto un contratto di esclusiva con dei rivenditori» spiega Stefano Ricotti, alla guida dell'azienda specializzata nel confezionamento di formaggi grattugiati e porzionati freschi. Sede a Sant'Illario d'Enza (Reggio Emilia), il gruppo dal 1978 a oggi ha fatto molta strada: è diventato parte integrante di un gruppo con una decina di caseifici e distributori all'estero ed è anche arrivato nella Grande Mela a metà 2015 con la filiale Dalter Usa Inc. Il fatturato è di 38 milioni di euro (realizzato al 60% in 40 Paesi di tutto il mondo), quello dell'intero gruppo, con circa 100 dipendenti, sale a 92 milioni di euro. «L'export ne assorbe l'80%» prosegue Ricotti, decisamente interessato ai consumi yankee di formaggio italiano. «Stiamo entrando nel loro stile di vita attraverso multi-pack di piccole porzioni — continua il presidente — molto diffusi Oltreoceano». Proprio per questa ragione, durante l'evento internazionale di New York, sono state presentate tre novità rivolte al mercato americano: monoporzioni da 8 grammi di Parmigiano Reggiano stagionato 18 mesi, bustine da 10 grammi di grattugiato e bustine da 15 grammi dello stesso formaggio in scaglie.

Beppe Facchini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 13 luglio
A Reggio Emilia presentazione delle attività e dei servizi dell'Ice. Alle 11 a Palazzo Scaruffi in via Crispi 3.

● 14 luglio
A Modena il convegno «Sua altezza il marchio» alle 14.30. Al Mef, Museo Enzo Ferrari.

● 14-15 luglio
A Rimini Fiera, alle 10, il convegno di Aefi «Le Fiere per le imprese, per il territorio, per il Made in Italy».

● 15 luglio
Scade il 15 luglio il bando dell'Università di Parma per partecipare al corso di laurea magistrale in Trade Marketing e strategie commerciali.

● 19 luglio
A Bologna presentazione del The indo-italian agri food tech center, una nuova piattaforma per avviare collaborazioni commerciali e industriali con controparti indiane, e sviluppare quelle già esistenti. Alle 10 in piazza della Mercanzia.

● 20 luglio
A Bologna il Roadshow per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Dalle 9.30 alle 11.30. In via Illic Uljanov Lenin 43.

● 31 luglio
Entro il 31 luglio è possibile candidarsi per partecipare al Sun di Rimini.

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

Cambia la produzione dei peperoncini Arrivano il corno e il piccantissimo Scorpion

Cambia la produzione di peperoni e peperoncini in Emilia-Romagna e ci sorprende con curiose novità. Prende piede il «corno o cornetto» dalla forma conica allungata e la buccia sottile, che lo rende più leggero e digeribile del cosiddetto peperone «quadrato». Il suo colore è giallo o rosso intenso e il sapore tendenzialmente dolciastro. Giuseppe Salvio lo fa da tempo ormai, in media 300 quintali all'anno esclusivamente in coltura protetta a Poggio Torriana di Santarcangelo di Romagna (Rimini). «Chi acquista è certo che sia un prodotto tipicamente italiano perché all'estero non lo producono» dice soddisfatto. «La pianta raggiunge anche i due metri mezzo di altezza quindi — suggerisce agli orticoltori — deve essere accompagnata con un tutore». Per l'imprenditrice cento per cento bio Beatrice Emiliani è «saporito e croccante; molti lo mangia-

no crudo ma la miglior sorte, soprattutto nei mesi più caldi, si palesa su una padella antaderente con olio e spicchio d'aglio dopo averlo tagliato in quattro». Da gustare solo con un tozzo di pane; azienda agricola I Noci a Mercatale di Ozzano (Bologna), prezzo sui 3 euro al chilo.

C'è poi chi propone una versione nostrana del «friggittello» da fare ovviamente fritto. Moreno Morisi lo coltiva a Bentivoglio. Alleva la pianta «a forma di vaso», «in questo modo è più produttiva e facile da gestire nelle varie fasi di sviluppo». La raccolta inizia a giugno e dura sino a novembre. Prezzo in azienda 2,5 euro al chilo.

Comincia a piacere ai produttori locali anche il peperoncino super piccante Trinidad Scorpion (diametro medio di 3-4 centimetri) seppur apprezzato per lo più dai veri intenditori, gli unici che sanno bene come dosarlo in



La pianta

Il peperoncino ci si riferisce al frutto dell'omonima pianta (*Capsicum frutescens*) appartenente alla famiglia delle Solanacee. Questa pianta erbacea di origine sudamericana produce bacche verdi ed indeiscenti, ricche di semi

cucina. Tanto per avere un'idea della piccantezza, può raggiungere punte di quasi 2.000.000 di unità Scoville (quello calabrese ne ha «solo» 10.000). Dopo averlo seminato i primi di gennaio e trapiantato in marzo, Marilena Cevolani lo raccoglie adesso nelle serre di San Giovanni in Persiceto (Bologna) con vendita diretta in azienda e nei negozi Fruttiamo di Modena e Savignano sul Panaro a 50 centesimi l'uno. Attenzioni culturali? «Basta diradare un mese prima della raccolta così diminuisce il numero dei frutti e migliora la qualità». Caratteristiche di gusto? «Pizzica ma non «ammazza» i sapori bensì li esalta; però bisogna aggunderlo con parsimonia, in piccolissime dosi». Prezzi della settimana all'ingrosso: peperoni quadrati da 2 a 2,4 euro al chilo; cornetti 1,5 euro/kg; friggittelli da 1,3 a 1,5 euro/kg - fonte Caab.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VILLA BELLOMBRA

Il presente e il futuro
della riabilitazione

Ospedale Privato
Accreditato e Certificato



UNI EN ISO 9001:2008
REG. N. 8540

Riabilitazione intensiva con tecnologia robotica ARMEO® per il recupero dell'arto superiore

Villa Bellombra mette il paziente al centro del proprio "Progetto riabilitativo e assistenziale" grazie ad un **team interdisciplinare di professionisti**. La struttura è specializzata nel recupero di **disabilità neurologiche ed ortopediche** in regime di ricovero. Dispone di tre ampie palestre, ambulatori dedicati alla riabilitazione dotati di attrezzature e **macchinari di ultima generazione**, laboratorio di analisi chimico-cliniche e radiologia. Si avvale di Servizi di **Neuropsicologia, Logopedia e Psicologia Clinica**. Nei pazienti con esiti di ictus rileva un costante guadagno positivo delle capacità motorie e cognitive compromesse.

Con **oltre 90 anni di esperienza** si dedica con successo alla **ricerca, studio e sperimentazione** collaborando, sia in Italia che all'estero, con i dipartimenti di Psicologia e di Neuroscienze, l'Università e i principali Ospedali pubblici di Bologna e lo Spaulding Rehabilitation Hospital di Boston.

L'Ospedale è **Accreditato e Certificato**
UNI EN ISO 9001:2008.


VILLA BELLOMBRA

Contatti

via Bellombra 24
40136 Bologna
tel 051.58.20.95
fax 051.33.81.03
info@villabellombra.it
www.villabellombra.it

Villa Bellombra
fa parte del Consorzio
Ospedaliero Colibrì
www.consorziocolibri.com



 Segui su facebook



OPINIONI & COMMENTI

L'editoriale

Uber, Airbnb
e le nuove sfide
al terziario

SEGUE DALLA PRIMA

Ne sono sconvolte le strutture secolari dei servizi bancari e finanziari, degli ordini professionali, delle istituzioni che erogano servizi. Non incontrano limiti le applicazioni rese possibili dal Block Chain. Un tempo, la singola persona che desiderava usufruire di un servizio si rivolgeva a un'impresa. Gli scambi diretti, da persona a persona, erano resi difficoltosi dalle tecnologie di connessione disponibili e dagli alti costi che esse comportavano. Da quando Internet ha abbattuto i confini geografici e le barriere informative, l'ubiquità della connettività in rete sta rivoluzionando i canali di partecipazione agli scambi. Ciascuno di noi si può collegare con tutti e tutti con tutte le cose. Nasce così l'economia della condivisione. Stimato nell'ordine dei 100 miliardi di dollari nel 2014, il mercato globale delle applicazioni digitali sta dando ha un grande impulso all'economia della condivisione. Un crescente numero di consumatori condivide beni e servizi con gli altri membri della comunità cui è associato. Diverse indagini comportamentali condotte su scala internazionale sono pervenute alla conclusione che sarebbero soprattutto le generazioni più giovani a preferire l'aver in comune al possedere.

In termini quantitativi, l'economia della condivisione è entrata in un percorso di crescita sostenuta che al traguardo del 2025 dovrebbe portarla a valere 335 miliardi di dollari, più di 20 volte il suo valore attuale. Nel giro di un decennio, quasi il 50% degli europei ritiene che non ci reheremo da un concessionario per acquistare un'auto; grazie al Block Chain, la condideremo con altri. E lo stesso faremo per l'alloggio (indipendentemente da Airbnb) in occasione di trasferte di lavoro o tempo libero. Il nostro universo terziario saprà affrontare questa sfida?

Piero Formica
piero.formica@gmail.com
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere

vanno inviate a:

Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdgjesp@gmail.com



Il controcanto di Andrea Rinaldi

TECHNOGYM AIUTA RIMINI A RIDISEGNARE IL LUNGOMARE



«La più grande palestra a cielo aperto del Mediterraneo». Il sindaco di Rimini Andrea Gnassi è uno a cui piace pensare in grande e la vittoria alle amministrative per il secondo mandato lo spinge, ancor più galvanizzato, nella sua rivoluzione cittadina. Tra le tante mission della sua seconda legislatura anche quella di cambiare definitivamente i connotati al lungomare, ribattezzato in «Parco del mare»: 300 ettari votati interamente al benessere grazie a 15 chilometri di ciclabili e 20 chilometri dedicati all'attività fisica. E in cui il cibo tipico - cioè le 43 Dop e Igp dell'Emilia-Romagna - farà la sua

parte. La giunta intanto, con 160 milioni di euro, ha già cantierato il rifacimento fognario del lungomare. E con fondi europei e di privati conta di rifare quello che c'è in superficie. Il progetto sarà sì condotto dal Comune romagnolo, ma troverà in Technogym un importante alleato. D'altronde l'azienda di Nerio Alessandri da tempo ha coinvolto sempre di più enti e istituzioni nella strategia di trasformare la Romagna in un grande centro della vita sana. La giunta Gnassi ha chiesto una mano e da Cesena hanno risposto: il suo compito, tramite un servizio di consulting, sarà quello di individuare nel wellness il filo

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Borsa, dopo Ferrari sogna Lamborghini



A Ferruccio Lamborghini l'idea di dedicarsi alla produzioni di auto sportive venne nel 1963. Dopo soli tre anni sul mercato comparve la Miura, icona per moltissimo tempo delle auto sportive stesse. Pochi giorni fa, a distanza di 50 anni dall'esordio della Miura, l'azienda di Sant'Agata Bolognese ha presentato a Seattle un nuovo modello, il Centenario. A produzione limitatissima, solo 40 esemplari in tutto. Perché negli Stati Uniti? Per due ragioni. In primis, perché è stato inaugurato un laboratorio per l'analisi della lavorazione del carbonio. La Lamborghini, infatti, è specializzata nella ricerca di materiali che rendano la carrozzeria sempre più leggera. Questa attività di ricerca è in collaborazione con Boeing e l'obiettivo è dotare le auto di serie di carrozzerie costruite con il carbonio. La seconda ragione, non meno importante, è di carattere commerciale. Negli Stati Uniti l'azienda ha venduto lo scorso anno 1.200 automobili. In pratica, il 37% della produzione (3.245 auto nel 2015), è destinata al mercato statunitense. Anche nei Paesi del Medio e dell'Estremo Oriente le vendite segnano ottimi ri-

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA

sultati. Entro fine anno prossimo è previsto l'arrivo sul mercato del SUV Ursus. Per fabbricarlo, l'azienda sta raddoppiando lo spazio produttivo che toccherà i 150 mila metri quadrati. Grazie al Suv l'amministratore delegato Stefano Domenicali ipotizza il raddoppio della produzione nel corso dei prossimi cinque anni. Sportive sì le Lamborghini, ma niente Formula 1, per ora. Mentre per l'elettrico mancano ancora almeno 8 anni. Intanto, però, la ricerca sul carbonio fornirà un buon vantaggio nei confronti dei concorrenti. Volkswagen non pensa a quotare l'azienda. Ora ha altre strategie, ma in futuro, chissà? Sicuramente starà studiando il caso Ferrari, sbarcata in Borsa sei mesi fa. La casa di Maranello fattura circa tre volte Lamborghini, ma opera nell'identico settore delle supercar. Al debutto sul mercato riscosse un enorme successo, con una valutazione di 10 miliardi di dollari (poco più di 9 miliardi di euro). L'Orso che ha imperversato sulle Borse mondiali da allora ha colpito anche il titolo del Cavallino, che tuttavia capitalizza ancora circa 7 miliardi di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Cooperazione di servizi, una realtà
integrata da guarda con occhi nuovi

SEGUE DALLA PRIMA

Questo non significa che non esista più l'addetto provvisto di una competenza generica: c'è ancora, ma è una figura destinata a essere sempre più residuale e, comunque, inserita all'interno di un ciclo virtuoso per rispondere alle esigenze di una clientela che richiede qualità, tutela dell'ambiente, costi equilibrati, trasparenza.

Gli esempi sono innumerevoli e coinvolgono tutti i campi nei quali si esercitano le attività della cooperazione di servizi, una realtà che ha saputo fare i conti positivamente con la necessità di assumere dimensioni in grado di misurarsi con competitori spesso di dimensione internazionale.

La logistica viene organizzata attraverso l'utilizzo di tecnologie informatiche; il muletista opera con mezzi computerizzati; i ma-

gazzini sono automatizzati, in grado di rispondere in tempi rapidissimi alle domande più sofisticate e diversificate, da quelle dei punti vendita all'e-commerce.

La ristorazione cooperativa adotta sempre nuovi format che si adeguano a una clientela che si ispira a una visione nuova, anche emozionale, dello stare assieme senza trascurare, ad esempio nelle mense scolastiche, di svolgere un'opera di educazione al consumo.

I servizi di igienizzazione adottano prodotti e processi altamente ecologici, nel rispetto dell'ambiente e degli alti standard richiesti dalle attività di sterilizzazione; nel comparto energetico fonti alternative e processi che consentono la massima resa consentono di contenere i costi e rispettare l'ambiente.

Discorso analogo nei servizi ecologici, dove le cooperative affiancano le multiutilities, per

esempio, nella raccolta differenziata, con l'obiettivo di raggiungere i traguardi fissati per il 2030 e nel soddisfare le esigenze di cittadini e territorio. O nel trasporto pubblico locale dove il 33% di quello effettuato in Emilia-Romagna è affidato a imprese private e a cooperative.

La cooperazione di servizi si è profondamente innovata e propone soluzioni integrate, così come viene richiesto dal mercato pubblico e privato riconoscendo un ruolo sempre più importante ai Consorzi nazionali nati proprio per rispondere a esigenze complesse.

Si tratta, insomma, di una cooperazione evoluta e in continua evoluzione, snodo importante in una regione centrale per traffici e servizi, che investe in ricerca e sviluppo, in formazione delle risorse umane, che offre qualità del posto di lavoro. Una cooperazione alla quale guardare con maggiore attenzione e con occhi nuovi.

Alberto Armuzzi
Presidente Legacoop
Servizi Emilia-Romagna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

rosso che dovrà caratterizzare il nuovo lungomare. Si parla infatti di un centinaio di manifestazioni di interesse per il bando del «Parco del mare», che raggruppano la bellezza di 367 imprese, fra operatori balneari e proprietari di strutture ricettive. Che con le loro attività andranno appunto a creare «la più grande palestra a cielo aperto del Mediterraneo». Entro la fine dell'estate dovrebbe essere siglata una lettera d'intenti tra il Comune e l'azienda cesenate e in autunno si dovrebbe entrare nel vivo dei lavori. Technogym — da quel che si sa — non dovrebbe chiedere nulla in cambio, se non una cifra simbolica.

Così configurato, il nuovo waterfront riminese rappresenterebbe un grande volano per l'attrattività turistica, anche perché personalizzerebbe l'offerta in maniera da stimolare un maggior afflusso di amanti del fitness in Riviera, cosa che in parte già avviene con Rimini Wellness alla Fiera di Rimini. Insomma tanti attori che decidono di fare la loro e giocare in squadra. Ovviamente le banche hanno fiutato il fermento riminese e — con buona pace di chi dice che serve credito per fare investimenti — molte tra quelle italiane vorrebbero studiare meglio il dossier del nuovo lungomare-palestra per mettere a punto strumenti finanziari ad hoc e così aiutare chi, un domani, volesse aprire un'attività nel «Parco del Mare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

I piani di YNAP al 2020

Bologna al centro della logistica
Londra rischia per la Brexit?

«**E**spansione del centro logistico di Bologna per diventare l'hub dell'intero business Off-Season». C'è anche questo nel piano 2015-2020 del colosso dell'e-commerce Yoox Net A Porter, presentato a Londra la settimana scorsa. Dunque la società fondata quindici anni fa da Federico Marchetti proprio a Bologna, non ha intenzione di smarcarsi dalla città d'origine dopo la fusione con la società inglese Net A Porter che ha dato al gruppo una seconda testa. Il capoluogo emiliano è il cuore della macchina digitale del gruppo con oltre 400 informatici impegnati ad alimentare un flusso di dati che dovrà supportare un'espansione prevista a due cifre per ogni anno del piano; e l'Interporto bolognese è il suo braccio operativo. Nel documento si minimizzano gli effetti della Brexit; ma nella conferenza stampa di presentazione Marchetti ha ammesso che già nelle due settimane successive al voto gli affari in Gb hanno subito una flessione. E ora si attendono le conseguenze normative, fiscali e commerciali dell'addio all'Europa. Verrebbe da dire: torna a casa Yoox

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ceo Federico Marchetti di Yoox Net-A-Porter

Chimar compra Scilt Sull'asse Parma-Soliera nasce il polo degli imballaggi

Acquisizione tutta emiliana sull'asse Soliera-Parma nel settore degli imballaggi industriali in legno. Protagonista la modenese Chimar della famiglia Arletti (40 milioni di euro di fatturato con circa 420 dipendenti) che ha rilevato il 100 per cento della Scilt di Parma. Nata nel 1981, la Scilt è leader nel campo della progettazione, costruzione e messa in opera di imballi in legno per grandi impianti industriali nel territorio Parmense. L'amministratore delegato di Chimar Marco Arletti ha dichiarato: «Questa operazione ci offre la possibilità di insediarsi in un'area importante del tessuto industriale Italiano come il territorio Parmense. Migliorando la nostra vicinanza ai punti nevralgici del settore produttivo riusciremo infatti a rispondere alle necessità dei clienti in modo sempre più puntuale ed efficace». Chimar è fra i più importanti produttori europei di imballaggi industriali in legno, compensato, cartone, materiali plastici e alluminio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CORRIERE IMPRESE

A cura della redazione
del Corriere di Bologna

Direttore responsabile:
Enrico Franco

Caporedattore centrale:
Simone Sabatini

RCS Edizioni Locali s.r.l.
Presidente:
Alessandro Bompieri
Amministratore Delegato:
Massimo Monzio Compagnoni

Sede legale:
Via Angelo Rizzoli, 8
20132 Milano

Registrazione Tribunale di Bologna
n. 8389 del 16/9/2015
Responsabile del trattamento
dei dati (D.Lgs. 196/2003):
Enrico Franco

© Copyright RCS Edizioni Locali s.r.l.
Tutti i diritti sono riservati. Nessuna
parte di questo quotidiano può essere

riprodotta con mezzi grafici, meccanici,
elettronici o digitali. Ogni violazione
sarà perseguita a norma di legge.

Stampa:
RCS Produzioni Padova S.p.A.
Corso Stati Uniti, 23 - 35100 Padova
Tel. 049.870.00.73

Diffusione: m-dis Spa
Via Cazzaniga, 19 - 20132 Milano
Tel. 02.25821

Pubblicità: Rcs MediaGroup S.p.A.
Dir. Communication Solutions
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano
Tel. 02.2584.1
www.rcscommunicationsolutions.it

Pubblicità locale: Speed Società
Pubblicità Editoriale e Digitale S.p.A.
Via E. Mattei, 106 - 40138 Bologna
Tel. 051.6033848

Poste Italiane S.p.A. - Sped. in
Abbonamento Postale - D.L.
353/2003 conv. L. 46/2004, Art.1,
c.1, DCB Milano

Supplemento gratuito al numero
odierno del
CORRIERE DELLA SERA
Direttore responsabile
Luciano Fontana

FIATPROFESSIONAL.IT

FULLBACK

PROVATE A FERMARLO



IL PICK-UP 4X4 DI FIAT PROFESSIONAL COSTRUITO PER TE E PER IL TUO LAVORO.

OGGI FULLBACK 2.4 DOPPIA CABINA LX CON CAMBIO MANUALE, 180 CV EURO 5, È TUO CON LEASING FACILE A 230€ AL MESE CON ESTENSIONE DELLA GARANZIA A 5 ANNI. E DOPO 5 ANNI PUOI RISCATTARLO O RESTITUIRLO SENZA COSTI. TAN 2,95%, ANTICIPO 25%.

VIENI A SCOPRILO E A PROVARE



FULLBACK 2.4 DOPPIA CABINA LX CAMBIO MANUALE 180CV. Esempio Leasing: Valore fornitura € 25.327,05 (al netto di Iva, messa in strada, IPT e contributo PFU), Anticipo € 6.332, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 230 (comprensivi di Marchiatura SavaDna € 200, garanzia estesa Maximum Care 2 anni/150.000 km facoltativa € 1.225), Valore Residuo € 9.280. Spese gestione pratica € 300 + bolli € 16. Tan 2,95%, Tasso Leasing 3,01%. Km previsti 30.000/anno, costo supero chilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione FCA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di Iva. Offerta valida fino al 31 Luglio.



Sva S.p.A.

RAVENNA (RA) - Via Trieste, 227 - Tel. 0544289311

www.sva-fcagroup.it